企业培训员工的教材　职场人员的成功指南

教你用“借口”改变人生获得成功

赵　伟◎著

没有任何借口你在职场难以成功

有借口你才能像杜拉拉一样从员工做到CEO









借口？借口！

颠覆传统的职场新人法则

你想现在学习借口成功的法则吗

你想知道借口成功的绝技吗

借口，让你在职场左右逢源/借口，是你事业成功的阶梯/借口，是你经营自己的资本


漫画读本



百花洲文艺出版社

企 业 培 训 员 工 的 教 材　职 场 人 员 的 成 功 指 南

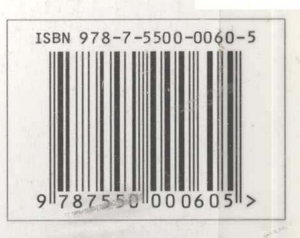
每一位上班族和销售人员都应该
读一读《借口？借口！——颠覆传统的职场新人法则》

这是一本你应该随身携带的好书，它就像一位良师益友在道德上、精神上、行为准则上指导你，给你安慰，给你鼓舞，是你立于不败之地的力量源泉。

成功培训专家，倾情讲授使数万人受益的职场沟通为人处世技巧，让你用借口处事成为当下最受上级和下属欢迎的成功员工

本书为你提供的全新职场处事方法会给你的人生带来前所未有的改变

- 如果你是营销人员——借口将帮你成交，赢得财富；
- 如果你是商人——借口将帮你增加客户，赢得成功；
- 如果你是企业经理——借口将帮你减少敌对，赢得信任；
- 如果你是领导——借口将帮你激励下属，赢得支持。



ISBN 978-7-5500-0060-5

定价:28.00元

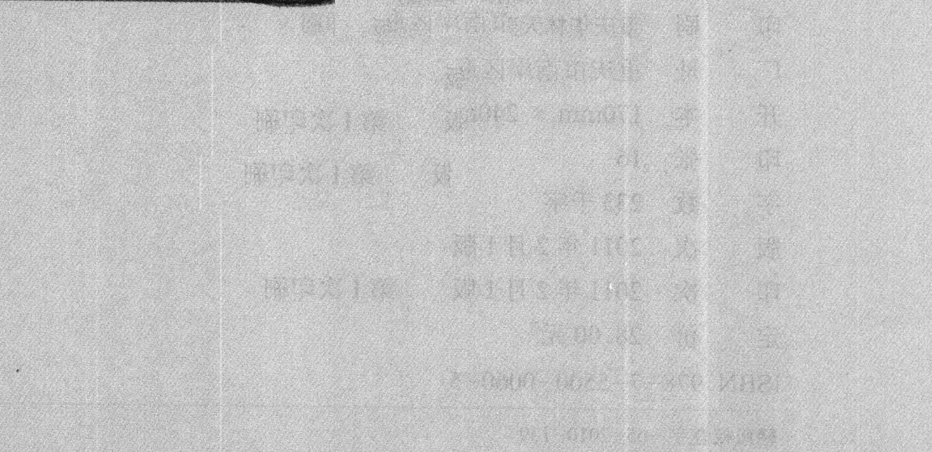
漫画读本

企 业 培 训 员 工 的 教 材　职 场 人 员 的 成 功 指 南

借口？借口！

颠覆传统的职场新人法则

赵　伟◎著



百花洲文艺出版社

图书在版编目（CIP）数据

借口？借口！／赵伟著．—南昌：百花洲文艺出版社，2011．2

ISBN 978-7-5500-0060-5

Ⅰ．①借… Ⅱ．①赵… Ⅲ．①成功心理学－通俗读物Ⅳ．①B848.4-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字（2010）第 255934 号

出 版 者　百花洲文艺出版社
社　　址　南昌市阳明路 310 号　　邮 编　330008
电　　话　0791-6894790（编辑热线）0791-6895108（发行热线）
网　　址　Http:www.bhzwy.com　E-mail:bhz@bhzwy.com

书　　名　借口？借口！
作　　者　赵　伟
选题策划　翟　飚　汤四芳
责任编辑　汤四芳　王彦山
图文编辑　易金木
插　　图　姚力萌
责任校对　朱承祺　蒋克娟
经　　销　全国新华书店
印　　刷　重庆华林天美印务有限公司印刷
厂　　址　重庆市南岸区迎春路 9 号
开　　本　170mm × 240mm　1/16
印　　张　16
字　　数　233 千字
版　　次　2011 年 2 月 1 版
印　　次　2011 年 2 月 1 版　　第 1 次印刷
定　　价　28.00 元
ISBN 978-7-5500-0060-5

赣版权登字 -05-2010-139

序

借口是你成功的法宝

总想为自己找一个借口，一个让自己开心起来的借口，忘掉压力，甩掉包袱；

总想为自己找一个借口，一个让自己歇歇的借口，停下疲惫的脚步；

总想为自己找一个借口，一个让自己重新充满希望的借口，不再迷茫和失望。

谁说成功的人就从来不给自己找一个借口呢？在这个物欲横流、纸醉金迷、压力重重的现代社会，我们总是不敢给自己一个可以解脱的理由。在我们的内心深处，借口是和消极、退缩、孬种划上等号的。很多人认为借口会让我们主动逃避困难和责任，也许会获得些许心理的慰藉，但它的代价却是非常昂贵的，带给我们的危害是无法估量的；认为借口会让我们变得懒惰，容易养成拖延的坏习惯，把自己变成一个不思进取的寄生虫；认为借口会剥夺我们的创造力，让我们习惯于躺在经验规则和常规思维上睡大觉，等醒来的时候发现自己已经出局了。

于是，很多人无论做什么事都不给自己任何理由，把所有的问题都往自己身上揽，把所有的压力都积压在内心深处。这些内心的郁闷无法获得释放，最终将会被激化——现代社会如此多的人宁愿选择自杀，却不愿给自己一个活下来的借口，便是最直观的证明。

所以，我们要改变原来对借口的态度，把伪装的坚强面目撕下来，在遇到事情的时候，及时给自己一个借口，让内心的忧郁得到快速的化解，使快乐和轻松早些回到我们的身边，因为我们已经好久没有笑过了。

我们必须承认，在竞争激烈的今天，每天都要面临枪林弹雨、尔虞我诈，在我们弹药充实、精力充沛的时候，我们可以不给自己理由，但难道我们永远都是铁人吗？当弹尽粮绝、体力不支的时候，我们不但要有能力保护自己，更重要的一点，是要给自己一个倒下去再站起来的机会！

细心的你会发现，有那么些应酬摆在你的面前，你却不懂得如何拒绝，尽管你其实只想陪在亲人身边；有那么多的压力摆在你的面前，你却不知道如何去应对，即便你呼吸困难，想出去走走，呼吸一口新鲜的空气。你也想休息一下了，难道不

是吗？对着镜子看一看眼前这个人，还是原来的你吗？

别再骗自己了！你也明白：埋头苦干，大事小事、大错小错都往自己身上揽，并不能使你成为楷模；所有的应酬都去参加，努力让自己成为一个合群的人，结果同事们之间仍然尔虞我诈；所有的压力都想硬扛过去，认为扛过去了，就不会再来，却发现最后自己被压力给压垮了。

别再骗自己了！是时候找个借口让自己轻松地工作，驰骋职场了！别再说“没有任何借口”就应该是、必须是成功者的座右铭！那全是骗人的鬼话！更是诱导你钻进死胡同的罪魁祸首！如果我们不能及时调整自己的态度，就会被淹没在这些谎言之中，无法自拔。

有了借口，别人就不会在你忙碌或者想休息的时候烦你；有了借口，你就可以堂而皇之地找老板索要薪水和假期；有了借口，客户就不会一而再、再而三地让你有苦难言；有了借口，你就不会因为一次失误就给自己判了死刑，你就可以吸取教训，反败为胜……

这难道不正是你想要的吗？

但是，找借口却是一门需要每一个人好好研究的学问。找不到借口、乱找借口，绝对是对工作、对自己的不负责任，而且会给自己带来意想不到的危害。一个弱智的借口，只会让事情变得更糟；一个不当的借口，只会让事情适得其反。

一个恰当的借口，能让你的麻烦烟消云散；一个正确的借口，能让你得到充裕的休息时间；一个巧妙的借口，能让成功变得更加便捷和容易。找到坏借口往往事倍功半、弄巧成拙；找到正确的借口则事半功倍、皆大欢喜。

合理的借口、正确的借口，能帮你肃清职场上的枯枝烂叶，给你指明一条通向成功的阳关大道！

本书通过各种借口的应用和技巧，将各种借口分解成最简单的入门级别，使你在最短的时间里能掌握并使用这些借口，让你在职场中轻松地摆脱压力和麻烦，在工作中更加如鱼得水！

作者

2010年5月26日



目录 Contents

第一章

我是新人我怕谁

当了数月的“忍者神龟”，得到的评语是：提心吊胆那是因为没有魄力，任劳任怨那是因为学识平庸缺少能力。一番辛苦下来，得到的是最苦最累的工作，受到的是最不被重视甚至被轻视的待遇。

第二章

温柔地将“不”说出口

“不”，说起来容易，做起来很难，一旦拒绝，自己好像犯了错误一样。其实，我们换个角度，人在这个社会中和别人交往，需要的是彼此的包容和理解，而非自己一味地迁就和让步。

第三章

放松自己，把压力化为乌有

成功、幸福、财富、荣誉、快乐、事业……这些人世间最美好的东西，是每一个生活在这个社会中的人都拼命追求的。这些东西不是某一个人的专利，也不是人人都能够得到，而是必须通过努力才能得到。

第四章

薪如止水？开什么玩笑

如果你每天拼命工作，而你的老板给你的薪水却并不能让你满意，该怎么办呢？有一句话说得好：你想找你的老板要多少钱，首先你得明白自己值多少钱。这话没错，想要获得高薪水的最好方法就是：“我值”。

第五章

让借口成为“挡箭牌”

一些不该应酬的邀请，请大胆给个理由，告诉他你确实太忙，然后潇洒地去干自己的事。要知道，在这个社会，多学习，少应酬，只有这样才能在货币贬值的情况下实现自我增值。

第六章

借口当道

想要做一个好领导，必须明白一个道理，无论自己遇到什么事情都必须是“借口当道”。找到足够的理由来为自己开脱，这样，自己的时间就完全可以为自己所掌控了。

第七章

给自己的借口

其实，对于我们而言，当失败摆在我们面前的时候，问题的关键不是我们没有勇气去给自己一个借口，而是实在是没有一个合适的理由可以说服自己去忘掉这一切。忘掉成功不易，忘掉失败又何其难啊！

第八章

“借口达人”必修秘笈

在说借口的时候，能把自己的内心世界隐藏于无形之中，不让自己有把柄落在他人手上；要让自己的借口说出之后，别人不仅不会怪罪你，还得笑着跟你说“没关系”。

01

The First Chapter

第一章 我是新人我怕谁

一、找借口≠不负责
二、新鲜，是种美德
三、初生牛犊不怕虎
四、我听不见，真的听不见
五、走别人的路，让别人无路可走
六、我能撬起地球，请给我一个杠杆
七、请看着我高飞



最近网络上流行一句话，叫做“我是流氓我怕谁”，渐渐地职场也流传开了一句姊妹对，叫做“我是新人我怕谁”!这句话一掷出，职场立即多出一股江湖气，新人马上平添一份英豪气!

初生牛犊不怕虎，我是新人我怕谁!这不是愚勇，这是激情和胆识!

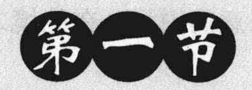
看看以往初入职场的人，怯怯地走进工作间，四周全是陌生的面孔、漠然的眼神，在这样的尴尬里，工作生涯就算开始了。处处提心吊胆、如履薄冰，人生地不熟，只好靠任劳任怨博取领导的一眼青睐，岂知结果往往事与愿违。当了数月的忍者神龟，得到的评语是：提心吊胆那是因为没有魄力，任劳任怨那是因为学识平庸缺少能力!一番辛苦下来，得到的是最苦最累的工作，受到的是最不被重视甚至被轻视的待遇!

谦虚都已经不能算做美德，忍者神龟当然也要划入到过去的时代。

还在小心翼翼、甘当劳模?落伍了!

现在的职场新人应该有锐气有担当有智慧有胆识，应该以智慧为矛为盾，步步为营披荆斩棘，再到职场上杀个所向披靡!

职场新人行动起来，把过去那套旧守则扫进垃圾桶，勇敢地喊出一句：我是新人我怕谁!



找借口≠不负责



人们习惯认同这样一种观点：借口和责任天生是对立的，找借口就是变相地不负责任。

使人们对这种观点深信不疑的，恐怕要依凭于西点军校的一则传统。据说，在西点军校，士兵遇到军官问话，只可以有四种回答：

1.“报告长官，是！”

2.“报告长官，不是！”

3.“报告长官，不知道！”

4.“报告长官，没有任何借口！”



没错，世界上最容易办到的事，就是找借口。狐狸都说，吃不到葡萄是因为葡萄是酸的。但是你可知道——其实借口不完全是贬义词。

完全地接纳和机智地拒绝，对于每一个新人来讲，绝

对是一道必选的选择题和必修的讨论课。而借口，是假托的理由，是非真正的理由，是不是所有的借口都是工作的大敌?这个问题需要马上提上日程!

踏实做人、诚实做人，这是我们自小就接受的填鸭理论，从大处讲不无道理。但是有时候光靠诚实厚道处理人际关系，混迹职场，极容易落个吃力不讨好的下场，因而善意的或无恶意的说谎，在绝境之处找找借口，应该给予充分的理解和宽容。

先看一下职场第一战场——酒场。新人很快就会知道，有时参加酒场既非本意又无奈，而且还没有多少必要。但是出于工作需要，必须主动积极地应酬；婉拒与直拒或与拒沾边，都会让请客人丢面子不高兴，如果说出强硬的理由，对方即使有些怀疑，也张不开嘴点破，甚至还要顺水推舟说些客气话，最后双方心照不宣约定下次再见。因此就有人总结出酒场的借口圣经：

一、家中有急事

家家有本难念的经，生活瞬息万变，每个人都有小家，也知道其中道理，只要演技过得去，必然不会引起怀疑或不满。

二、来了重要客人

这个借口最过硬，怎么使也不为过，因为都知道重要人物的意义，说不定就是人生的贵人，重要人物一定是各种应酬活动的重中之重，稍微有点社会常识的人，都能理解此种借口的真实含义。

三、单位加班

这个借口对上班族来说最为直接，也最为管用可信，工作就是面口袋，客人不是木瓜，当然很容易一点就透。

四、身体不适

如今健康为现代人第一要务，借口自己正在吃药或经医生叮嘱不便过多饮酒，别人也就没有勉强的理由。

五、已有约会

这个借口不能常用，但偶尔为之也可挽救一场危急，给别人留一点余面。

可见，不是所有的借口都是贬义的，有的借口也情有可原！

至于上班迟到或工作推诿，应做的工作不去做、应当完成的工作没完成，还编出数套借口，此借口就非智慧的借口了。提醒新人慎用！

★ 找借口真的不等于不负责

乔是公司里的老员工，之前专门负责跑业务，深得领导器重。

有一次，乔手里的一笔业务让别人捷足先登抢走了，造成了一定的损失。事后，他很合情合理地解释了失去这笔业务的原因。那是因为他的腿伤发作，比竞争对手迟到半个钟头。当然了，这是事实。乔的一只脚有点轻微的跛，那是一次出差途中出了车祸，留下的一点后遗症，虽然平时不影响他的形象，也不影响他的日常工作，但是这次确实因为临时犯痛影响了他的业绩。由于他以前的表现确实不错，领导也比较理解，所以原谅了乔。

但是乔心里很懊悔，对于业务员来说，时间就是一切，守时更是业务员的基本准则，他不能原谅自己居然犯这种低级错误。在以后的工作中他总是尽量预测好可能发生的事，做好大量准备，并且总是提前二十分钟到达预约地点。他的这种工作态度再次得到丰厚回报，当然也获得了领导的进一步赏识。

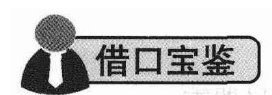


这是一次成功的找借口。乔没有因为他的脚伤而“倚老卖老”，他没有以这个借口当做挡箭牌推掉所有棘手的业务，这就是他成功的原因。

在工作中并不是所有过错都没有原因，并不是所有过错都要默默接受然后等着被惩罚，找一个借口，不管是真实的还是善意的谎言，给领导一个理由，给自己一次重新改过的机会，这恰恰

是对工作充满责任心的表现！

初入职场，拒绝意味着不听话，意味着与领导隔离，与同事疏远，对工作不负责任！这是一般人都有的思维，现在该是你用独特的方式颠覆它们的时候了！



借口是个好东西

因为负责所以找借口，因为找借口所以才能以退为进。借口与责任心不是对立的两面，而是平行的两条线。

★ 不要事事找借口：借口在直观上就意味着拖延和推诿，不管何种借口，一出口总是让人心生排斥。借口是一剂治疗劳苦和尴尬的良药，但也不可盲目使用、事事使用，否则再好的药也经不起反复地消磨和兑释。

★ 什么情况下找借口：承诺过的事情不能找借口；职责内的责任不能找借口;因个人主观原因产生的惰性不能找借口。“真的累了，真的有苦衷，真的不是我职责范围内的事，我不想再做白白付出的无用功，这件事情对集体对个人并无实际益处，那么我有理由不去做。”

★ 要找就找好借口：找借口不代表你是个坏员工，你是在应该而且必须的情况下为自己找借口，既然如此，那么就轻轻松松享受找借口、找好借口的乐趣和成就感，不用有负罪感，不用有压迫感，放下包袱，轻松上阵。看，你的借口让你的生活天高地阔！

★ 借口运用原则：不是所有的借口都能够顺利闯关，注意借口运用的原则。1）目标明确。要明确找借口的直接目的才能直指核心、顺利攻城。2）运用技巧。切忌强硬拒绝、马上说“不”，拖延迂回、婉避锋芒才能事半功倍。3）注意天时地利人和。合适的时间、合适的地点、合适的理由，是通向借口终点的最强法门。4）坚持原则。借口也要贴上原则的标签，切不可原则混乱，让别人觉得自己原则混乱，无所适从。给借口贴上原则的标签，久而久之，它就成了你远离一切繁污杂秽的钢盔铁甲。



借口宝鉴入门测试

你有没有找借口的潜质

因为主观原因，你未接听一个朋友的电话，事后你会怎样对他/她解释？

A. 心情不好，不想接听

B. 不知道如何回答

C. 未带手机，实在抱歉

D. 当时有事，没有看到，现在才回复，抱歉

测试结果

A型：开发度25%

一个好借口完全可以保护好朋友的面子和你自己的失误，但是你很直接，不喜欢找借口，这是你人际关系的暗礁，要警惕了。这句话无异于画蛇添足，解释不如不解释。虽然你说的也许是实情，但是这句话无疑很伤人。无论你有多糟糕的心情，你都没有权利把坏心情传染给他人。太懒惰的个性是会误事的！

B型：开发度50%

你是个很实在的人，不找借口不是因为你不会，而是因为你性格所致。但是对方听了这句话，也许会觉得你很实在值得信任，但是被拒绝总是件难堪的事，最有可能出现的情况是，他可能以后就对你避而远之了。不可大意！

C型：开发度75%

你很聪明，也肯用心，既保全了朋友的自尊，又表达了自己的歉意。你的人缘相对较好，能照顾到他人的感受，与周围朋友相处不错，很有“借口大家”的潜质。

D型：开发度95%

你是个考虑问题很细心且思维比较开阔的人，这句解释合乎情理，又让对方觉得打扰到你稍觉抱歉，实在高明。你的人缘会越来越好，处理问题的能力也很有发掘的空间，必然会得到领导重视。

第二节

新鲜，是种美德



毛主席对年轻人说：世界是你们的，你们是早上七八点钟的太阳。

★ 新鲜就是资本

“简单的牛仔裤、地摊上淘来的白衬衫、几十块钱一双的平底运动鞋，加在一起不超过一百五十块钱的东西，被这位年轻的女孩穿得活力四射、充满青春朝气。”亦舒在写下这段文字之后也不禁感叹：青春就是资本！

对于职场新人则可以说，新鲜，就是资本。

刚刚踏入职场的新人，他们不会顾前怕后囿于传统职业观，他们多的是理想和激情、率真和独立，他们，更能勇于面对自己的内心并做出果断的抉择。

唐雨是北方人，在新闻专业毕业以后，经熟人介绍很幸运地进了老家电视台新闻部，当了一名记者。她的家人朋友都很替她高兴，在他们看来，端国家饭碗，工作稳定、有地位，工作环境优越，离家也近，对于一个刚刚毕业的大学生来说，这真是一份不可多得甚至让人

眼红的好工作。

唐雨开始也这么认为。但是几个月以后，她突然向大家宣布她已经辞职，并且已经通过网络受聘于南方一家广告公司做企划。她的决定遭到家人一致反对，他们怎么也想不通，如此合人心意的工作为什么说放弃就放弃。唐雨没做过多解释，在家人的质疑声中踏上了南下的路。

一年以后，唐雨的薪水已经拿到在原单位的四倍，经常有机会出入大型的策划会议，每天都过得忙碌而充实。最重要的是，她找到了适合自己生长的土壤。原来，她离开的原因是原单位常年不变的安逸和轮番会议新闻的枯燥。她是个新人，无力改变却可以自主选择工作的环境，唯一需要克服的，仅仅是她自己面对选择的勇气。

我年轻，我有活力有激情，没必要因为外界压力或者所谓机会难得让自己妥协。唐雨如是说。

杨澜说，年轻的资本不是青春貌美，而是有机会犯错误。

职场新人拥有年轻的身体和青春，可以不完全为了金钱，只要有助于职业生涯就可以放手一搏；可以犯错，犯错了哭一场，自我检讨一番就能重新再来；可以奋不顾身，体力用尽了睡一觉，又是精力充沛；更可以放低姿态，坦然得如同一张空白的纸，大力吸收所需的经验和技能。

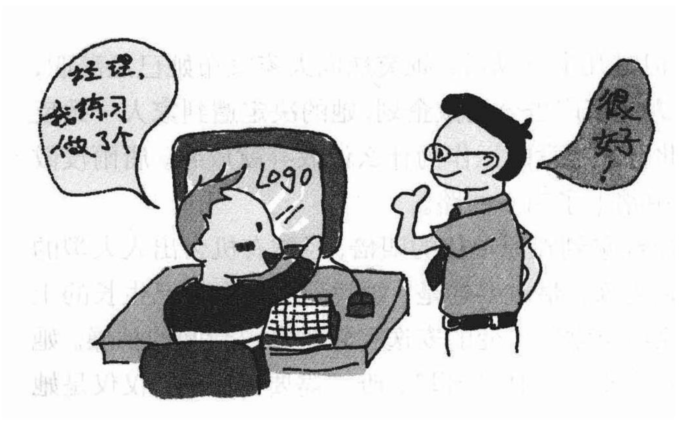
作为新鲜的其他特质，一个初入职场的新人，必然是有责任心的，勤快的，也许有点眼高手低但心态一定是谦和的，这是职场新人拥有的最有效、最无价的武器。

★ 新鲜，是一种美德

对于经年累月渐生暮气的工作间，职场新人就是制造视觉冲击的那股新鲜血液。职场新人因为少了油滑的东西，而显得真诚，因为勇敢、真诚，新鲜就成为职场的一种美德。

长年混迹于职场的员工，有很多人都在不知不觉间慢慢退化，他们潜意识里认为自己已经站稳了脚跟，与领导同事已经形成了一个潜在的关系圈，如非意外绝不会被踢出局，对于工作业务也已经得心应手，他们自己已经无心提高自己的技能。总结成两个词，一个是惯性，一个是惰性。

这对老员工来说，既是优势，也是劣势。



这对职场新人来说，既是劣势，又是优势。

老员工的忠诚和经验是新人所缺少的，但是新人积极的学习态度是无限的，很多事只要用心钻研，很短的一段时间内完全可以学个八九不离十。相反的，老员工的圆滑世故、偷奸耍滑是新人所没有的，新人更坦诚更真诚，未经世事，做人处世凭的是一腔热情，新人是未经雕琢的璞玉，憨实而可爱。

陆皖刚刚毕业，进了一家网络公司技术部实习，负责网站美工和简单的网页设计。有一次市场部的部门经理交待老员工李某做一个节日专题的logo和一个静止页面，老李说最少需要一个半星期。陆皖心里很纳闷，一个logo，一个静止的页面，撑死了一个星期也就能搞定了，他为什么说要那么久呢。因为实习期间事情不多，陆皖就把这个任务作为练习，并在一周之内全部完成。巧的是部门经理突然催要东西，说专题马上要用，这时候陆皖把自己做的拿出来，并说是想练习一下，因为没有李前辈那么忙，而且做的有些粗糙，所以做得稍微快了一点，但是需要好好完善一下才行。

这件事不仅让这个部门经理记住了他，也让公司的副总对他大加青睐，可想而知他的实习期提前结束并且职场生涯一下子开阔了许多。

新鲜，是职场中应该给予重视的美德。

不管任何一家单位，只有创新才有发展，墨守成规、顺其自然迎来的只能是毁灭。不管老员工还是新员工，工作成绩才是最好的竞争砝码，老板用人，看的是这个人能否为公司创造利益，是否有可用的价值，每个新人都是一支潜力股，他不断散发的新鲜和创新的光芒往往令领导眼前为之一亮。

承认自己是新鲜的，努力在这层新鲜的壳里奋力一搏、破茧而出，这是每个新人都可以做到的。

新鲜是一种职场美德，如果你已经开始了在人生职场的作战，就带着这种你所独有的美德勇敢地冲锋陷阵吧！

★ 新鲜是有保质期的

越是新鲜的东西，保质期越短，这已经是不争的规律。

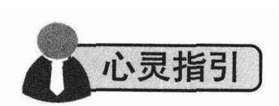
人是很有潜力的动物，对于职场新人来说，从“还像个学生”到“一点都不像个学生”的转化过程，实际上并不复杂也并不漫长。经过试探、磨合、自我学习和塑造，很多新人往往可以在很短的时间内从心态、状态、角色等各个方面很快适应新的工作环境，这并不夸张。

“新”变“老”并不难，时间和人为都可以成为其迅速转变的最有效因素。值得注意的是，新人的新鲜极其脆弱和不稳定，它很容易变质，不是顺应自然地成熟至“老”，而是畸形地衰老和毁坏。

新人很容易受环境影响，虽然可以凭借自身的弹性适应能力在激烈的竞争、复杂的人际关系中慢慢适应并植根生长，但是新生事物脆弱的天性决定，这个时候的新人如果屡遭挫败，必然会产生退缩自保的心理。职场不同于学校，没有老师同学的鼓励安慰，职场竞争也不同于学生时代学习上单纯的竞争，这种极大的反差势必与新人已有的世界观产生冲突，冲突之下一旦形成怯懦退缩心理，新人的新鲜优越性也便岌岌可危了。

职场新人要面临的另一个问题是心理状态，这是一个很重要的因素，它有时候跟能力无关、跟经验无关，它跟新人的心理素质相通，从学生时代直接跨入真刀真枪的职场，把握好心理尺度是很重要的。新入职场，急于表现自己以得到认可，做事追求标新立异以显示与众不同，这是职场新人的可爱之处，但是职场本身就配有一把大剪刀，它注定容不下枝蔓旁出的异类，因此新人在表现方法欠妥的时候往往会受到各方面的打压，这个时候便很容易形成逆反心理甚至病态心理。这也是新鲜的一大忌处。

最关键的一个问题是，新鲜能否持久。职场新人勇敢、热诚、有激情，但在工作中往往表现出缺乏耐心的缺陷，做事没有耐性，持久新鲜也就无从谈起了。



新人在职场初期最该注意的是如何把这股新鲜释放得更鲜亮，如何让新鲜

保持良好的品质直到瓜熟蒂落。

1. 端正心态，戒除浮躁。浮躁是解决不了任何问题的，相反，它只会为你的形象和工作能力抹黑，端正好心态，以最好的状态去迎接工作中大大小小的挑战。

2. 多看多想，要智慧地工作。职场只是一个适当展示个性的地方，不管做什么事，要留意别人如何做，要注意如何巧妙地让你的个性和才能完美而不是突兀地展现。

3. 坚持学习，以新鲜的视角猎取你所需要的。只有新鲜的才能吸引你用心地去探索和学习，工作无止境，学习也无止境，若想永远新鲜优质，以万事新鲜的视角来猎取猎物是必不可少的。

第三节

初生牛犊不怕虎



★ 初生牛犊无限活力

活力是一种不可复制的资源，人生永远充满活力只是一种美好的祝福，非年轻人如果真想实现这种祝福，那么要付出相当多的努力和坚持，而年轻人用不着这些，因为作为初生牛犊不怕虎的他们是这种资源的最直接的主人。

一间办公室如果长久没有新人入驻，很有可能出现暮气沉沉的气氛。早上，各人踩着点走进办公室，或者跟同事点点头算打声招呼，或者直奔自己办公桌一埋头就是一天；傍晚，互相点下头就算道别再见，一天工作就在这样迟缓空洞的氛围里结束。其实，这种迟暮气息在很多单位都是存在着的。

如果注意一下，你会发现一个新人出现在办公室时，这种氛围的奇妙变化。

他会早早地上班，给盆栽浇点水，把饮水机的电源打开，遇到早到的同事他会欢快地打招呼说早上好，他很容易把笑容打开，让人觉得如沐春风，让人感叹年轻就是好。如果他不是一个开朗的人，那么



年轻的他同样是有活力的，他可能有些胆怯，但是他仍然不能遮掩活力带给他的光芒。他会把自己的桌子收拾得整洁干净，会兴奋地规划一下当天的工作，然后兴致勃勃地着手去做。

活力是一种激情，也是一种信心，它与麻木相反，与颓废、老化、墨守成规更是背道而驰，这种积极向上的初生牛犊状态，对于企业来说很是难能可贵。

一家报社的主任说起一件让人感触颇深的事。他说，报社这种单位，工作时间长了就容易走到一个公式化的套路里去，大家都知道哪类新闻哪类素材容易上稿，赶在截稿之前把稿子往大方向凑一下也就算完了，久而久之自家的报纸看着居然也有些乏而无味。有一次报社来了几个实习生，他们的到来让报社很有些不同。一来，他们活泼开朗，对报社里的老记者处处显得尊敬而好学，老记者也被他们感染，不时被这些年轻人的朴拙坦荡逗乐；二来，对事情认真执著，每篇实习报道都仔细调查采访，写稿时也字斟句酌，很有股严谨劲儿；三来，他们有活力有激情，观察和反应也很敏锐。有一次，其中一个女生提到许多理发店存在许多不明消费，这个选题让他们很感兴趣，于是几个人明访加暗访把这个作为一个专题做了出来，结果竟然很受好评。

最后他一言概之，现在的年轻人并不是没有可取之处，有活力，这一点就非常重要。

★ 初生牛犊无限勇气，我是新人我怕谁

初生牛犊不怕虎，这句人人都知道的古话在今天显得更具有争辩性，一说其勇气固然可嘉，但有失鲁莽；一说其代表了一种年轻而具有挑战的精神，实为可贵。

第一类说法不无道理，因为对“虎”的懵懂无知而不畏其可怕，一味凭着

蛮力横冲直撞，没错，这样做的牛犊迟早会翻跟头。但是，具有这种无畏精神的牛犊只要稍加雕琢，就会把这种无畏变成勇气，等到它击退一只又一只老虎的时候它就会发现，这种精神是多么难能可贵。

新人最迫切需要的不是薪水高低，不是工作是否轻闲，而是如何尽快地把自己工作上的潜能激发出来，从而证明自己可以适应职场和适应社会。要激发潜能，最重要的是有勇气，有不畏困难的精神。“初生牛犊不怕虎”作为一种新鲜活力，一种激情，注入硝烟弥漫的职场，新人依靠这种无知无畏来保持最初的活力与激情。

在对一件事物没有形式上的概念的时候，人会凭感觉把它设置成低于自己最低或最高的承受范围之内，这个时候人的表现往往很感性很大胆。

作为刚刚脱离校园走向职场的新人来说，很明显的，除了一腔激情和希望之外，他不可避免地青涩，缺少经验缺少能力，这个时候如果他太敏感于自己的不足之处便会裹足不前，一味地退缩逃避。但是新人跟“牛犊”一样，代表着朝气，也代表着未来，他有着敢于冲敢于闯敢于挑战一切的勇气。

新人不怕挑战，一项新的工作越具有挑战性，越不因他是新人而给他机会，新人对它就越会产生感恩之情，越会觉得它有趣，越会因它而兴奋。这就像是公主给骑士的机会，它既是骑士的职责和挑战，更是骑士的骄傲和光荣，没有一个骑士会因此感到满足而失去动力。

新人不怕打击。年轻人犯错是可以原谅的，就像孕妇理所当然要受到公车让座的优遇一样，年轻人不怕打击的心理也是一样的，大不了从头再来，反正我有的就是青春。

新人不怕领导，这是个有趣的现象。在很多企业的办公会议上，一些老员工能不开口绝不开口。说错了怎么办，得罪了某人怎么办，开罪了领导怎么办？反而是一些新人，发言的频率却很高。新人不同，老员工忌讳的一切他们尚无概念，他们率性而为，说自己想的，表达自己认为的，没有惧怕领导的意念。领导作为一个阶层对下一层面的员工有着不可言喻的威严，那是为官之道应有的距离，但是也正因为这段距离，领导错失掉很多民意，其实领导也心急。这个时候新人前后无畏地出场，说不定就是以后升迁的砝码。

我是新人我怕谁，勇敢地对自己说出这句话。

★ 初生牛犊攻关策略

年轻人有权利做初生的牛犊，有权利凭借一股闯劲儿修炼自己的勇气和胆识，年轻人也正可以凭借这份勇气和胆识，不断成长，给企业和团队注入他们用激情融炼成的新鲜血液。但是谁也不能永远停留在初生牛犊的阶段，谁也不能永远保持着初生牛犊那股傻傻的无畏，如果心理年龄也经过了初生牛犊的那个时节，要怎样才能给自己的勇气找一个牢固的支脚点呢？

两个要诀：

一、保持勇气

初生牛犊所独有的是无畏，无畏跟勇气不同，无畏是不经思考的勇气，勇气是理智化了的无畏。新人真正要拥有的，其实是勇气。勇气之于人，像铁与钢的关系，爱情表白需要勇气，面试需要勇气，第一次迈入单位需要勇气，第一次接手工作需要勇气，人就是被勇气一步一步支撑起来的。无论何时，只要还在生活着，人就离不开勇气。保持勇气，你就永远拥有初生牛犊的生命力。

二、把自己修炼成虎

人们习惯把自己比喻成牛犊，没有强大的攻击武器，没有防御能力，有的只是一股天不怕地不怕的无畏的闯劲儿。这只是一个比喻而已，其实人也可以有别的选择，比如，把自己变成虎。

新人不可能永远停在防御的位置，只有勇气冲没有能力击，那样的话，新人除了勇气还有新鲜之外，实质上已经没有了威慑老虎的砝码，到那个时候，新人的职场生命也将岌岌可危。其实新人完全可以变换角色，职场的虎不是天生的，有很多也是由牛转化而成的。把自己武装成虎，并不难，只要自己肯担当起来，没有什么是不可能的。

看看那些虎是怎么转化的，他们经历过磨炼，经历过失败，但他们坚持着牛犊的精神永不放弃，他们壮大自己的同时敏锐地等待着机遇，当那道机遇的门终于出现时，他们像鲤鱼一样奋力而跃，然后有些人真的跃过去了，他们不是成了龙，而是成了虎。

不要以为自己是新人就可以永远做大脑不经开发的初生牛犊，那是不可能的，做一只聪明的牛犊，勇敢努力，等待变成虎的那一天。

第四节

我听不见，真的听不见



★ 人在江湖漂，哪能不挨刀

像“常在河边走，哪能不湿鞋”一样，这句话给人的感觉是，防不胜防，防什么呢？防语言攻击。

语言的力量不可小觑，正面的金玉良言可让人顿悟人生，可让人终生受益；负面的流言蜚语，可让人痛苦不堪，可让人万念俱灰。阮玲玉殒于流言，临终只留下四个字“人言可畏”，可见其铄金毁骨的一面。

话说人在职场，哪能少得了语言攻击。

“摆架子啊，代个班都不肯！”

“你新来的吧，怪不得什么都不懂！”

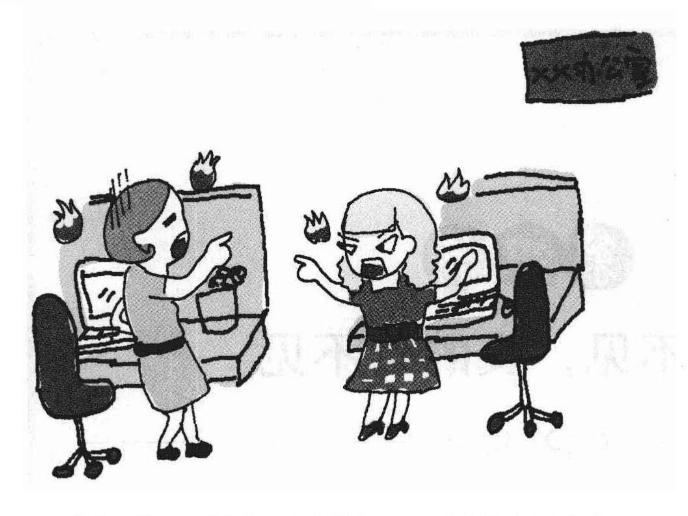
“你行不行啊，不行走人，这里可不养什么都不会的闲人！”

“这个策划做得还是不行，你脑子能不能放聪明点儿，重来！”

“他什么都做不好，还在这赖着不走，怎么还有他这种人！”

“她呀，还不是全凭姿色，不然这个单子怎么可能拿得到！”

…………



流言飞语，飞短流长，鱼龙混杂的职场考验你的应变智慧。

职场本就是一个鱼龙混杂的地方，办公室作为职场的最小单位，难免时不时地有一些混浊的空气。在职场中，总是有那么一些人习惯以攻击别人为乐，或是为了某方面的心理平衡，或是为了给自己的没有能力找台阶下，或者仅仅是他们的习惯性反应。他们或者有心，或者无心，但是不管怎样，一旦这样的流言传扬出去，那么被攻击的人接下来的日子一定会很难过。

据近日的香港《文汇报》报道，荷兰人力资源公司兰德斯特德对美国2429名员工进行了一项网上调查，结果显示，60%的人认为职场中的流言飞语最让人无法容忍。

相信没有人能忍受被流言飞语缠绕的生活。你刚刚走进办公间，一些声音突然停止，很多意味深长的眼神看得你莫名其妙，这就是流言了，它已经开始让你与同事隔上一层玻璃门。你找领导汇报一项工作，正赶上某同事突然闭口的尴尬，他很有可能正在传播对你不利的语言攻击。于是你的生活慢慢发生着变化，一种微妙的东西让你仿佛身处展览柜，看着外界热闹喧哗，你却什么都听不见，你只能感受到它对你无声的折磨。它影响你的心情、工作，影响上司对你的判断，也影响你的正常职场交际，它就像一只无处不在的苍蝇一样让人心情烦躁甚至郁闷之极。

这个时候可以确定，你已经挨了流言的刀，是躲避疗伤，还是报仇还击，是直接挑战还是智慧应敌，该做一下准备了。

★ 我听不见，真的听不见

传播流言者不管出于习惯还是出于某种目的，他们把流言传播出去以后最

希望看到的，无非是被攻击者惊惶失措、恼羞成怒的样子，如果你很不幸地被流言攻击了，那你千万不能轻举妄动上了他们的套，这个时候最重要的是冷静。

冷静下来，问自己这样几个问题：他们为什么要攻击你？他们的目的可能是什么？他们如此的攻击对你能不能造成伤害或者损失？

他们为什么要攻击你，出于嫉妒还是出于平日的某些矛盾？如果出于嫉妒，妒意是最难掩藏的，大家都不是傻瓜，大不了对他的行为报之一笑，对你并不会造成太大影响。

他们的目的是什么？让你失去升迁机会？让你在同事面前名誉扫地？……这些问题可大可小，不要急于去辩驳，解决的方式往往决定了你和他们之间的输赢，所以一定要小心。澄清自己并不难，你可以找信任的领导谈话，把你知道的你掌握的用最诚恳的方式告诉他。领导之所以是领导一定有他可胜任的原因，他会有他的用人之道和观人之道，你只要客观地澄清及陈述，他百分之八十可以给你一个满意的肯定。流言止于智者，你的同事如果是智者，你的领导如果是智者，你如果是智者，这些流言便都不足为惧。

他们如此的攻击对你能不能造成伤害或者损失？领导相信你了，你就可以不再恐慌，经过领导肯定的你在同事面前自然也有了立足之地，那么你便不用在得此胜券之后得意忘形，再找那些散布者一争高下，用不着，那样是画蛇添足。

卢东从一家重点大学机械管理专业毕业，进公司一年半便被提到生产部的车间主任，对于年轻的他来说，这本来就是一件很有挑战也很有压力的工作。偏逢这个时候，公司里传出一些谣言，大意是他跟某个部长有亲戚关系，不然凭他的经验能力怎么够担当车间主任这么重要的职位。他的下属都是公司的老员工，他们对这些谣言虽然半信半疑，但是在行为上却是完全地不服气这个在他们看来乳臭未干的小伙子。虽然卢东是通过公司正规考核争取到的这一职位，但是谣言以及工人对他的质疑还是打击了他的自信心和工作的热情，为此他烦恼不堪。经过与领导的交流他领悟到，传播流言的很有可能是落选的竞争对手，也很有可能是对他的能力本来就质疑的人，他希望自己打退堂鼓让传播流言的人得偿所愿或者自得所料不假吗？他不希望。于是他按之前的工作方法，苦干、学习、思考，在一次并机工作中他的独到见解让几个老工人佩服不已，不多久，关于他的流言也渐渐销声匿迹了。

★ 新人巧对语言攻击

人无完人，谁都不可能做到面面俱到，让每个人都对你毫无意见，完全对你点头称是。尤其是新人，太在意别人看法会累得摸不着北，完全丧失自我，太随意了又会得罪某些人而掉进流言的攻击圈，真是死都不知道如何死掉的。新人不一定要时刻监视自己的一言一行，但是新人一定要做好应对语言攻击的心理准备和行为防范。

一、不传播流言

流言兴起无非是利益之争，比如升职加薪，比如邀功受宠。谣言无罪，有罪的是人。把心态摆正一点，如果想给自己创造一个健康明朗的竞争环境，那么我们自己最好不要陷入谣言传播者的狭隘处境，伤人者伤己，做人要厚道，于人无愧于己心安，这样才可以心平气和。

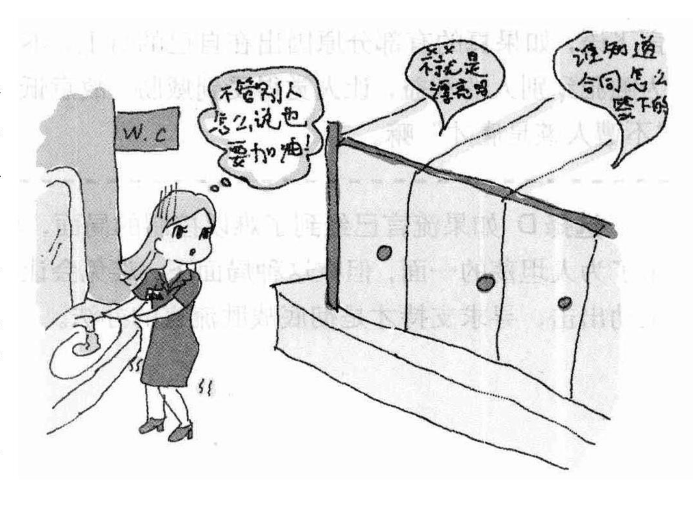
二、理性冷静地应对流言

做好自己的心理工作后，接下来就可以主动出击，驱赶流言。俗话说谣言止于智者，流言最怕真理和阳光，摆出事实和真相，敞开大门说话，就会给流言以致命一击。切忌大吵大闹，毁了形象不说，还给人此地无银三百两之感，实在得不偿失。

三、反省自身，为自己竖立坚强后盾

流言的出笼是否真的与自己哪方面做得不妥有关?如真的是自己哪方面处事不公，不妨当面认错并改正，求得谅解与支持。如果自己已经做到小心谨慎万无一失，流言还是如影随形不肯散去，那么最好的办法就是做好你的工作，处好与同事之间的关系，你的业绩非常出彩，你的队友对你力捧，那么这些谣言便无处下手，无法对你造成直接的攻击和伤害。

晓庆在一家公司做业务主管，人漂亮，能力也很强，所以她的业绩一直在公司出类拔萃，最近一些流言飞语却让她倍感压力，原因是：一天她去洗手间，无意中听到几个女同事聊天。一位说："听说你们部门的晓庆挺厉害啊!业务一



把抓。”另一位轻蔑地说：“她呀，不就仗着自己有几分姿色吗?谁知道她的那些单子是怎么接下来的。”一阵暧昧的笑声过后，只留下晓庆一人呆在那里，那一刻她觉得浑身发冷，晓庆不明白为什么自己平时那么拼命地干活，而在别人的眼里，自己却是这样的不堪。

如果你是晓庆，遇到这样的流言飞语，你会怎么做呢?

A. 不理会这些流言飞语，该做什么还是做什么。

B. 当时就冲出去和流言制造者据理力争。

C. 反省自己，是不是平时因为业绩出色，无意中伤害到了同事的自尊心，寻找改善的办法。

D. 告诉领导，寻求领导的支持。

测试结果

选择A 在流言面前保持镇定是比较明智的做法。不要被外界的不良因素影响到自己的行为和判断，清者自清，做好自己的本分，才是最重要的。给你的建议是：适当地反省下自己，也从自己身上检讨一下流言产生的原因。如果确实是平时忽略了同事的感受，让人产生误解，可以多制造一些和同事相处的机会，让别人多了解自己。尽量避免让人对你产生那种恃才傲物、不可一世的感觉。

选择B 从你的选择看，你是一个非常正直的人，但是难免会有些冲动。你的据理力争也许反而会让人感到你咄咄逼人，这样只会让流言越传越盛。给你的建议是：坦然面对、低调处理。

选择C 看来你是一个自我反省度比较高的人。给你的小建议是：对于流

言飞语，如果真的有部分原因出在自己的身上，不妨努力改善，如果确实是因为触犯到别人的利益，让人觉得受到威胁，故意诋毁你，不妨一笑置之。毕竟“不遭人嫉是庸才”嘛。

选择D 如果流言已经到了难以控制的局面，单枪匹马笑对流言，虽说显示了为人坦荡的一面，但在这种局面下，难免会让自己陷入孤立的境地。这时主动出击，寻求支持才是彻底战胜流言的办法。



第五节

走别人的路，让别人无路可走

★ 寻找职场套路

职场新人面对从未接触过的环境和工作，因为不适应或者无从下手，有时候会产生沮丧、困惑、迷茫的情绪，由于这些情绪都不属于空穴来风，所以对新人来说这种不可预测的干扰更是一种艰难的磨砺。世界上任何事都不至于会走投无路，只要保持乐观、积极的进取心态，很多事情都能找到解决的办法，如果再加上用心观察用心体悟，往往还会有意外的收获，比如职场中的套路。

套路，原本指编制成套的武术动作，在武术里是一种形式，属于一种“演法”。我们在电影电视里看到的一套拳法一套剑法，多是按套路来编排的。

在职场中摸爬滚打多了的人就会发现，一件事情，喜事，悲事，大致的解决方式，总有个规律可遵循；一种工作，职业特点，操作方式，一个大约的常用程序，总有一个套路可参考。

一个成功人士之所以可以称得上成功，他的经历或许不可复制，但是也必定有些普遍的套路，必有值得我们学习的地方，马云语录被

许多创业人、职场人争相转载，就可以有力地说明这一点。那么一份工作该如何做、怎样做最省时省力最有效，老员工必是摸熟了其中的套路，新人只要用心观察诚恳请教，凭着新人独有的敏锐触感，很快便能掌握其中奥妙。

在实习期间一定要多长个心眼，主动好学，经常动手，有目的地学习前辈的做事方式。盲目地做一件事，目标性不强，学习起来会笼统而不得法；有目的地做一件事，方向明确定位明确，一切学习都是为了一步一步接近目标，学习起来才会有效。

要善于观察和积累。要学会分析与对比，自己的做事方法与其他人的有什么不一样，他们做事的优点在哪里，自己哪些方面没有想到等。在你分析这些的时候，你已经开始从新人蜕变，变得成熟而积极进取，懂得观察懂得思考懂得积累，这便是前进一大步了。观察以后还要思考，思考之后它才能为你所用，变成你的积累，成为你的财富。积累的另一层意思是学习自身工作的技能，如果没有技能做支持，即便观察得再天衣无缝也无济于事。你可以照你观察来的去模仿，但是模仿与用心去做还是两码事，模仿得再好也只能算东施效颦，贻笑大方。每一个人都有做新人的时候，但是只要不断地积累，你一定能很快地成长，并且让你的职场之路更宽阔，让你的财富更升值。

★ 创新求胜

这里不能不提一下“拿来主义”。中国新文化运动的时候曾经走向一个极端，那时候的青年人认为凡中国的必是不好的，凡西方的必是对的。鲁迅先生针对这一点提出了“拿来主义”一说。他说他山之石可以攻玉，学学别人先进的东西也未尝不可，但是所谓的“拿来”，一定要有选择地拿，为我所用地拿，不卑不亢地拿。

职场新人也一样，别人的工作套路可以用来借鉴，可以用来作为初试职场的敲门砖，但是那些毕竟是别人的，它囊括了原来主人的习惯和做事方式，它透露出来的是原来主人的气息，这种气息是你抹不掉的，也替代不了的。你长久地跟着一位前辈，等到你已经独立工作独立承担任务的时候，你有可能会听到这样的声音：不愧是某某师傅带出来的高徒，做出来的东西跟一个模子铸出来的一样。听到这样的话你有什么感想？也许开始是骄傲：看我进步多快，已经赶上师傅了。但是时间久了你就会发现，你已经逃不开前辈的阴影了，做得



好是因为前辈教导有方，做得不好是因为你做事不利，甚至辜负了前辈的提携和指教。

这个时候你就会发现，一味地模仿一种套路是多么可怕的一件事。会学习会模仿的人处处可见，他们毫无特性、能力一般，企业用人的首要因素，不是因为你能复制，而是因为你能创新，能提供给企业一般人才提供不了的价值。解决这个问题的唯一办法就是创新，只有懂得创新的人才是一个永远不会落伍、永远赶得上潮流的步伐，引领大众的人，你可以做的是，把前辈传授给你的方法创一创新改一改头面，把它贴上你自己的标签。

新人要经常面对创新，那么创新指的是什么呢?创新指的是开拓新的东西，创新让别人对你刮目相看。创新你所得的工作经验，让别人记住属于你的个性特点；创新你的知识基础，让别人意识到你是个奋力向上而不是止步不前的人。创新让你不安于现状，勇敢地追求并大胆地表现。

拥有创新热情的人，是与众不同的。工作技巧可以学习模仿，但是创新所激发的机智与嗅觉却是传授者无法传授、学习者无法轻易学习的。所以，一旦你熟稔了创新，你便成了一个与众不同且无法复制的人，很少有人可以替代你，因为你总是在向前行进，总是在攀登更高的高度。

★ 走别人的路，让别人无路可走

鲁迅先生说，世上本无路，走的人多了，也便成了路。这是生活中的路。对于职场来说，却没有万人走出的同一条路，即便有，你也不能踩着别人的脚印走下去，否则你脚下的路会把你带进一条死胡同。

“走别人的路，让别人无路可走!”这句话多少有点痞子耍赖的意思，跟“人至贱则无敌”一样，都带着些霸道和强横，但偏偏又带着些可爱，让人看了忍俊不禁。

它的原句是“走自己的路，让别人说去吧”，像一位踏实朴拙的辛勤工作者埋头苦干，先要开拓一条自己的路出来，再像老黄牛一样默默地走下去。信念便是不理会别人的说辞。其实在今天，谁还会无所事事对你走什么路品头论足，大家都在忙碌旋转，连自己的路都没时间好好辨认方向，哪还顾得上去说你的是与不是。

新新人类学得很乖巧，把别人的“路”盗来，重新打上方向标变成自己的路，省时省力，何乐而不为？在这样一个竞争激烈的社会，大家都在为米饭奋斗，哪来的时间像蜗牛一样探头探脑去分辨哪些路有没有人走过，哪些路比较安全和保险？没有时间，也没有精力！既然已经有开拓好的路，而且和你的大致方向相差不多，那还犹豫什么，上路再说。

路没有对错之分，走上别人的老路，你便入了道，接下来你可以大施拳脚，你可以把它改改道，把它同你的目标之间的距离最小化。你可以根据自己的口味，大刀阔斧把它改成你喜欢的青石板路或者柏油路。总之经过你的改变，它已经变成你自己的路，别人再回头都已经认不出这条面目全非却流光溢彩的路原来是他曾走过的那一条。

有一句话说得好，成功的抄袭就是创新，这跟把别人的路抢过来让别人无路可走可谓异曲同工。同一个策划，你跟着一家大型策划公司走进待选的行列，然后如果你的策划够到位，你的立意够新颖，你提出的卖点够醒目够深刻，那么脱颖而出的将是你——走上别人的路却让别人无处可走的新新人类。

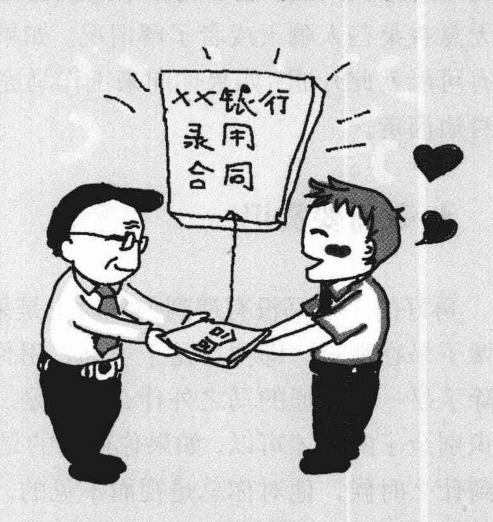
第六节

我能撬起地球，请给我一个杠杆



★ 我需要机会

刘伟与几位要好的同学一起毕业，几位同学先后走进职场，成了职场中人，每月可以领固定的薪水回报父母并犒劳自己，而他却一直徘徊在各个招聘市场，往返于不同的面试之中，等待的却是一次又一次无功而返。他非常苦恼，对自己的能力产生了怀疑，对职场产生了莫名的恐慌。起初他还时常找朋友诉苦，时间一久他发现除了更恐慌之外，他得到的安慰和鼓励越来越有限，他对自己的怀疑变成了质疑，他迷茫，自己缺少的到底是什么？



一次他偶然得到一家银行的面试机会，职位只是资料录入员。他犹豫了一下还是赶去面试，结

果很顺利，由于他的勤奋进取，银行与他签订了正式录用合同，不久他又得到提拔，薪水翻倍，福利优厚。他跟朋友感叹，原来机会真的可以改变人的命运。

所以，职场人一定要练就一双识别机会的眼睛，千万不要在它出现时无视，在它远离时后悔莫及。练就了识别机会的眼睛，就要学会争取到并把握机会，当有机遇出现的时候，必须主动出击，以最快的方式做出反应，让机会正视你，了解你，这样它才有可能看中你。别忘了，它真的是可遇不可求。

张丽学法律出身，虽然拿到了律师资格证，但是由于成绩不很理想，她毕业后一心想从事别的行业。有一次她所在的城市法院招业余律师，因为面试后很久没有得到录用通知，于是她便把这件事搁下，开始寻找其他类别的工作。在一次前往面试的途中，她突然接到法院的通知，通知她可以上班了。她这个时候却开始犹豫，她想那毕竟是业余的，而且不能像在编的律师那样有所发展，于是她委婉推掉了这次机会。一年后，在她疲于应付一份不喜欢的工作的时候，遇到了与她同时应聘业余律师的一位朋友，朋友说开始的时候虽然压力有点大，多吃了一点苦，但是好在居然近水楼台考上了法院的公务员，现在一切步入正轨，最重要的是找到了自己喜欢并适合的工作。

张丽后悔不已，自己就这样与一次绝好的机会擦肩而过了。

在职场中，机会很重要，但有时候它会隐形起来。比如上级准备提拔下属时，并不会直接把自己的意向宣读给众人，他往往会暗中观察，观察谁才是可以提拔的最佳人选。他可能会不露痕迹地出现在工作着的众人之间，可以会有意无意找某些人聊天或者了解情况。如果你平常就表现良好，那么恭喜你，你很有可能就此升职，如果你向来工作马虎，那么机会将再次神不知鬼不觉地从你身边溜走。

★ 我需要赏识

再好的千里马没有遇到伯乐时也是呆在最普通的马厩里，而且它极有可能一辈子呆在那里。即便你是千里马，用你，你才能称得上是千里马；不用你，你除了是一匹普通的马之外什么都不是。是金子总会发光，但是要遇到一个懂得识别金子的人才可以，如果你遇到的是一个眼中只看得到黄沙的人，那么不论到什么时候，他对你总是视而不见的。

得到赏识，意味着你在职场将步入一个柳暗花明的新阶段。职场新人一切

都刚刚起步，遇到一个欣赏并愿意提携自己的人非常重要。一个好的上司，不仅可以让职场新人很快走入职场正轨，养成良好的职业习惯，而且还会潜移默化地影响他的整个职场生涯。

初入职场能遇到一个好上司的人是十分幸运的，那么他是不是一个好上司？如果他是，我该如何得到赏识和垂青？

一、让上司看到你的为人

不管这个社会对人力价值如何取向，人品恶劣的人绝对是应该受到鄙视的。一个人的品质是优质的，那么他在为人处世、待人接物等诸多方面都能表现出他的特质，不仅容易达成目标，其他各方面的能力也会相应地得到提升。而且，你要相信，笑到最后的绝对是能力和人品都很优秀的，有能力无人品，在职场同样会下场很惨。

二、让上司看到你的能力

能入得伯乐眼里的必是真有千里之能的马，如若不然，即便遇到了伯乐，他也只会对你轻轻摇摇头然后踱步而去。所以，如果你相信自己是千里马，那就让你的伯乐看到你日行千里的本事，让他看到你，然后发掘你。

三、让上司看到你的忠心

忠心是一个领导用人的基本标准，没有一个领导会喜欢一个对自己有二心的员工。因此，让领导赏识你的前提就是让他知道你是跟他一条心的，他的方向和目标也就是你的方向和目标，这样他才会给你空间让你尽情施展。

四、让上司看到你的潜力

你现在可能不是绩优股，但是你一定要是潜力股。没有谁愿意在一个没有任何潜力的和升值空间的人身上浪费精力，所以你一定要让你的上司认识到你的潜力，如果没有潜力那就现在开始暗自培养并发掘你的潜力吧。

★ 机会只给那些有准备的人，我已经做好准备

有两个大家都很熟悉的关于做准备的寓言。



传说中的寒号鸟住在五台山，与喜鹊为邻。冬天快到的时候，喜鹊忙着垒巢，寒号鸟却忙着玩耍和睡觉。喜鹊劝它趁着天气好把窝垒了吧，它却回答，阳光充足正好睡觉。冬天很快就到了，寒风凛冽，喜鹊有温暖的窝，寒号鸟因为没做好过冬的准备而冻得发抖，它悲哀地鸣叫着："哆罗罗，哆罗罗，寒风冻死我，明天就垒窝。"第二天天气转成晴天，喜鹊又催寒号鸟垒窝，寒号鸟却忘了夜里挨冻的事继续睡觉。当天晚上大雪纷飞北风呼号，河水结冰，寒号鸟呆着的崖缝冷得像冰窖。喜鹊在温暖的窝里熟睡，寒号鸟却只能哀叫："哆罗罗，哆罗罗，寒风冻死我，明天就垒窝。"天亮了，喜鹊又呼唤寒号鸟起来垒窝，可是可怜的寒号鸟已经在半夜里冻死了。

冬天，蚂蚁正忙着把潮湿的谷子晒干，饥饿的蝉跑来，向它们乞讨食物。蚂蚁问它："夏天你为什么不去收集食物呢?"蝉回答说："那时没有时间，我忙于唱美妙动听的歌。"蚂蚁笑着说："夏天你忙着唱歌，冬天为什么不继续去跳舞呢?"

演员赵薇在接受多家媒体采访的时候经常会说这样一句话：机会永远青睐有所准备的人。

在你还是一介无名小卒的时候，你在做什么？无所事事？虚度光阴？如果你是一个对自己负责的人，你一定不会这么做。机会总是给有准备的人，即便天上掉馅饼，也只有那些准备好接馅饼工具的人才能抢到最好最多的馅饼。

锻炼人际交往能力。好的人际交往能力会让职场新人在职场上游刃有余，这一点早已经是职场人的共识。

培养自己的业务知识。如果你能够懂得更多的业务知识，那么你的工作将会更加得心应手，特别是如果你能从财务角度来考虑公司的经营情况；从销售业绩来判断公司的盈利能力。

专业技能。或者一开始你是做招聘的，但现在安排你做了绩效，工作内容

的转变会让你变得有点摸不着方向，从而加剧你职业规划的迷茫。如果你热爱薪酬福利工作，为什么不现在就开始学习呢?那么当有合适的机会时，你就可以挺身而出争取自己希望从事的工作。

谁都不能一口气吃成胖子，罗马不是一天建成的，所以给自己做个短期的职业规划是一个不错的主意。科学的职业规划都是通过一个个短期规划开始的，或许你应该给自己定出三年或者五年能够达到什么水平，而不是希望一年后成为部门主管。

机会总是青睐有准备的人，而我已经做好准备。

第七节

请看着我高飞



我要飞得更高，狂风一样舞蹈，挣脱怀抱。

★ 专业技能我最牛

小戴要辞职，经理百般挽留，甚至提出了加薪的办法。同间办公室的李续很是不解，他平常做的工作要比小戴多很多，收发传真邮件和维护客户关系，他每天忙得团团转，但是从不见领导亲切地问一下是不是辛苦，更别提加薪的事了，为什么小戴走领导如此挽留呢。一段时间之后，他终于明白了。小戴做的是网页程序设计开发，因为已经入行颇久，所以专业技术没的说，他设计的程序总是很简单，运行很快。他走之后公司一直在招人，但是应聘者能赶上小戴水平的不多见。经理挽留小戴，一是因为他的不可替代性，一是因为他的专业技能。

一个没有自己独特的专业技能的人在社会上很难立足，出卖体力的人比比皆是，他们薪水上涨的空间少之又少，他们随时可能被另外的人所取代，因为他们太普通，没有自己独有的专业技能。

从2008年开始，随着全球经济形势的严峻，越来越多的企业受到冲击。为了控制成本，裁员、减薪成为企业方最常用、也是最优先考虑的方法，失业、生存压力开始备受关注。

对此，北京某软件公司人力资源总监王亮说，企业为了压缩成本、提高利润的话，适当减少雇员是很正常的。他表示，如果软件企业进行裁员，首先被裁的是平时表现不太好或能力不足的员工，其次就是像行政、客服、后勤等岗位的职员，而具有一定技能的测试、研发等核心人才作为企业的骨干，相比之下不会轻易被裁。

掌握专业技能的人才不足、无法满足企业的实际用人需求是目前我国人才市场暴露的严重问题。数据显示，目前软件测试行业人才需求量已超过30万，且以每年20%的速度递增，尤其对于初级软件测试工程师的需求量甚大。然而由于人才培养途径不健全，目前高等院校尚未开设相关专业，专业人才培养尚属空白，仅有部分培训机构开设了相关专业，虽然满足了企业的一部分需求，但每年培养的专业软件测试工程师不到万人，致使现阶段我国软件测试人才出现严重的供需不平衡。

每个职场新人初入职场的时候都会希望像海燕一样在广阔的大海上空翱翔，能有机会一展抱负，那么让自己的羽翼丰满起来是最好的办法。

★ 与同事打成一片，保持个人独立

芬只是一个打工妹，但是因为性格开朗，她到工厂打工不过短短几天，便与许多同事聊得很是熟稔，同一个车间里的工人让她在这几天之内认识了大半。好人缘给她创造了好机缘，在选车间组长的时候，她的票数最多，理所当然得到了这个职位。如今的她已经是厂里的行政主管，被许多与她同时进入工厂的姐妹羡慕不已。

没有人喜欢同孤芳自赏郁郁寡欢的人一起工作，社会是大群体，在这个大群体中，个体不是孤立存在的，而是借助一定的方式与别人交往。人际交往的最基本功能在于传递信息、交流感情，并逐渐形成较和谐的社会关系。就个体而言，人与人的交往、沟通是人格发展成熟的重要途径和手段。人格发展成熟则意味着个体在特定的社会、文化环境中形成适应该社会、文化环境的人格，掌握该社会公认的行为方式。



人们之所以要追求受人欢迎是在我们一出生时就注定了的，因为我们总是不能离开他人而单独地生存。人际关系是职业生涯中一个非常重要的课题，特别是对大公司企业的职业人士来说，良好的人际关系是舒心工作安心生活的必要条件。

个人事业发展不仅是谋求生计、获得归属感的需要，也是实现自我价值、寻求他人与社会尊重的重要活动。个人职业生涯和他们的生活质量密切相关，处理好工作场所的生活事件和人际关系，完成职业角色规定的任务，就会产生胜任愉快的感觉。

许多成功人士在成功之后都会感叹，他之前是一个多么内向并不擅与人交往的人。这并不是说所有的成功者都是内向的人，而是说不擅与人交往在他创业成功的路上给他留下的心理障碍是多么严重。

懂得与人相处是现代人事业和职业成功必备的关键，一个人职场上是否拥有好人缘，在某种程度上决定着他事业的成功与否。成功的人会学着蜕变，从青涩蜕变到成熟，从孤家寡人蜕变到拥护者无数。

要注意的是，与同事打成一片不代表要完全地迎合所有人的口味，那样的话跟哈巴狗和变色龙没什么区别，久而久之甚至会惹人生厌受人鄙视。在处理好人际关系的同时保持自己的个人原则和人格独立，这样的你才是一个有吸引力和职场魄力的人。

★ 用心观察与思考，成功趁早

美女 CEO 董思阳说："许多学生都问我成功的诀窍，于是，我就告诉他们，其实成功真的有捷径。

第一，就是要认识自己，相信自己。找到属于自己的道路，然后坚定地走

下去。

第二，要学会反省自己。时常反思，可以避免走弯路。

第三，环境影响人生。有时候，在不同的环境里，接触不同的人，就会有不同的发现，甚至会有意外的惊喜！所以，一定要选对适合自己的环境。”

职场是一个人一生的战场，在职场中，你是否观察敏锐，分析理智，你是否知道你要走的职场之路究竟是一个怎样的走向。

张爱玲说，成名要趁早。

以人生百年为基准的话，一年是365天，一百年也就是36500天，区区36000多天，去掉童年、少年、吃饭、睡觉，真正可以让我们挥霍或者积极使用的时间又剩下多少？

生命对于每个人来讲都只有一次，光阴一去不复返，努力应该要趁早，成功也应该要趁早。既然已经迈出第一步，那就不要迟疑脚下的步子，踏实走路，一切趁早。

如果当时读了研究生，现在就不会在学历上差人一截了。

如果我主动接手了这个项目，现在获得荣誉的哪轮得到他。

如果我早一点着手准备，就不会让他抢先接到这个单子了。

…………

人生没有“如果”，只有“但是”——而且用一句话就可以总结了，那就是：但是他们当时都没有及时做，因此不得不“收获”一个乏善可陈的今天。抓住每一个小机会，把完成每一次小任务、实现每一个小目标，作为通向大成功的基石，进行成功积累。及时成功，抓住每一次大机会，尽早完成你最辉煌的一次跳跃。

成功要趁早，及时成功，不是急功近利，而是对你的单位、对你个人的职业和人生负责。



朝九晚五族自测



在爱情的蛊惑之下，美人鱼牺牲了发声的权利，罗密欧和茱丽叶则支付了生命。也是爱情信徒的你，为了尝到恋爱的销魂滋味，所愿意付出的最高代价，会是以下那一种?

A. 贫困度日

B. 众叛亲离

C. 寿命减少

D. 智商超低

测试结果

选择A

在职场内，你最在意的是福利制度和相关权益，如薪资、配股或分红制度，都是基本的需求，万万不能比别人少，弹性上班或休假等规定，也是你非常在意的。因为在你的想法当中，上班只是谋生的手段，一旦这些原有福利缩水或不见，就是老板和你过不去，你就会没有工作动力，忍不住感染工作倦怠症，完全提不起劲来。

选择B

你是没有安全感的人。也许是童年失欢，或是不好的生活经验，让你失去了安全感，所以如果你现在的工作不能满足你的需求，或是让你觉得不牢靠，随时有倒闭或遣散走人的可能，像从事泡沫化的网络业，你更会时时刻刻担心成为失业一族，工作心情可就大受影响，一点点风吹草动，就会让你胡思乱想，根本不能专心工作呢。

选择 C

你希望人生时时充满惊喜，你也期许自己能像一朵散发生命力的鲜花，而不是变成一朵日渐干枯的干燥花。工作上当然也是如此，待遇或职位都不是你最重视的事情，你想要从公事中得到自由发挥的主控权，考验自我的实力和耐力，如果不能得到舞台，或是你不再是众所瞩目的主角，这哪里会是你能忍受的，你自然会想要另谋发展，燃起生命的新火花。

选择 D

在工作中，你可以作牛作马，将你的满腔热情投注在办公室中，但是这种三更灯火五更鸡的斗志，需要持续得到上司的鼓舞和赏识。要是让你觉得遇不上伯乐，或是伯乐已经逐渐疏远你时，你就会有倦勤的念头，无法再像从前一样打拼卖命，因为没有伯乐关爱眼神笼罩的你，奋斗的原动力也就会日渐熄灭，让你的工作能量没电啦。

求生的方法测试你是哪种类型上班族



如果有一天，你漂流到一个孤岛，你又饿又渴，这时你会选择哪一种最快速的求生方法来填饱你的五脏庙?

A. 抓山鸡

B. 摘椰子

C. 岸边捕鱼

D. 捕猎野猪

测试结果

选择A

表示你是一个打拼型的上班族，在你的人生字典中除了奋斗还是奋斗，你心中真正的想法通常不会随便告诉别人，却会想尽办法处心积虑去得到，但要注意方法是否恰当，以免落得只顾自己不顾他人的评价。

选择B

表示你是那种梦想型的上班族，没什么事业野心，但对于梦想很执着，会为了实现梦想牺牲物质享受，也不跟别人争权夺利。在别人眼中你是个不同流合污的怪怪的人，你却甘于如此，且颇能自得其乐，所以太高的梦想对你来说不是很好，有时候我们在团体生活中，尽管不喜欢跟这群人出去或吃饭什么的，但应酬是有必要的，因此劝这类型的朋友要随和一点，多在人际关系上下点功夫!

选择C

表示你是一个聪明型的上班族，很清楚如何在工作时省力，可以掌握重点，在最短时间收到最大的效果，也算是老板的宠臣。然而最大的缺点就是

耐性不足，做事常虎头蛇尾，建议加强耐力的训练，就可以相辅相成，获得非常好的成果！

选择D

表示你是一个脱线型的上班族，虽想功成名就，可是常搞不清楚事情的来龙去脉，是属于状况外的人，公司的消息通常是最后一个知道的，容易把事情想得很简单，所以在公司的人际关系不是很好。直到最后真正去做才发现真的很吃力且完全不是那么一回事，因此最后常常会被叮得满头包。建议这类型的朋友，最好重新思考一下人生的方向，看是要嫁入豪门当少奶奶、娶个有钱老婆少奋斗二十年呢，还是再努力一点。

02

The Second Chapter

第二章 温柔地将“不”说出口



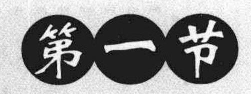
一、对不起，这个不是我的专业
二、对不起，我们好像不太熟
三、对不起，这个我不感兴趣
四、对不起，这个不归我管
五、自动消失，不用说“不”
六、沉默是金

“不”，一横、一撇、一竖、一捺，简单四笔，仅仅只有一个音节，对大多数人而言是个再熟悉不过的字了。但是要是让我们说出口，确实是那么困难。一方面，“不”代表着自己的无奈和无能，这样会让自己的脸上很没有面子；另一方面，“不”代表着拒绝：拒绝朋友的请求、拒绝亲人的嘱托、拒绝上司的命令、拒绝客户的要求……“不”字绝对是一个人人都不愿意轻易说出口的字。

中国是个礼仪之邦，传统的儒家教育，使我们的潜意识里不知道拒绝，也不会拒绝。“不”说起来容易，做起来很难，一旦拒绝，自己就好像犯了错误一样。其实，我们换个角度，人在这个社会中和别人交往，需要的更多的是彼此的包容和理解，而非自己一味迁就和让步。答应和拒绝其实是一胞兄弟，经常是一起发生的，千万别一味地去迁就，那样会失去自我和个性，更容易失去更多的朋友。因此，对于我们而言，不但要善于接受，更要学会拒绝。

“不”这个字其实很值得我们玩味。它几乎每一天都在我们的耳边响起。但仔细的你会发现，“不”经常不是“自己一个人”出现的，而往往是和其他字一起出现，比如“不行”、“不中”、“不错”、“不熟”、“不会”、“不懂”……“不”字只要加上一个字，说出来的感觉就完全不一样，不会再显得生硬了。很多时候，我们必须明白，我们害怕伤害别人，其实是在一直“伤害”自己。久在职场中的我们要鼓起勇气，敢于说出自己内心的真实想法，做一个真实的自己，才会活得坦荡自在。

说“不”不难，想拒绝别人也不难，关键是看你怎么来说出口。其实问题很简单，只要找一个“温柔”的理由，那么“不”就会在你以后的生活中脱口而出。



第一节 对不起，这个不是我的专业



我们几乎每天都在被各种人情事故所困扰，尤其是人际交往。你不得不承认，交往，已经成为我们在这个社会中生存的最基本法则。其实，人人都明白这个道理，但真的去交往才发现是那么地难。因为，总有许多多余的事情在烦扰着我们，在分散着我们的精力。

“八面玲珑，才能步步高升”，这句话似乎成了当代职场的“生存宝典”。

无论是面对朋友的请求、同事的托付、亲戚的要求，还是上司的命令，任何事情都有可能影响我们本已平静的心情。这个时候我们往往会犯难，如果选择答应，那么就会给自己带来许多不必要的麻烦；如果选择拒绝，却又不好找借口，同时还会给自己带来一系列的不便：朋友不合、同事怀恨在心、亲戚不满、上司发火……如果这一切都是因为自己说了个“不”，因为自己找的借口不合适而引起的，那自己可真是得不偿失了。

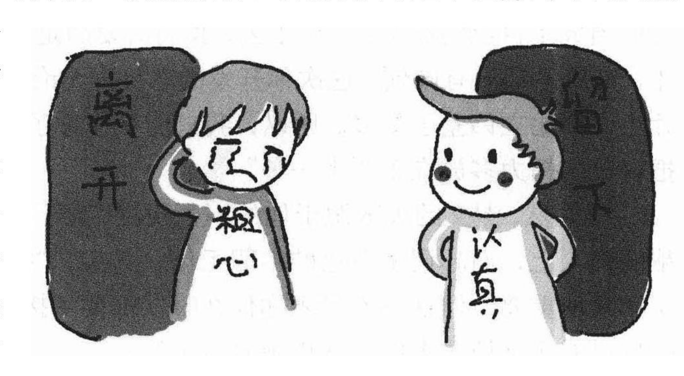
其实拒绝别人又有多难呢？俗话说，不是做不到，而是不知道。哥们打电话来说自己的车坏了，让你去修，你可以说：“对不起，这个不是我的专业。”同事让你帮忙看看电脑，你可以说：“对不起，这个不

是我的专业。”上司让你去起草个文件，你同样可以说：“对不起，这个不是我的专业。”

专业其实是一个很好的幌子，试想一下，当别人找到你的头上时，让你办的事不是你所学的专业，那本身就有点赶鸭子上架的感觉，而此时，你温柔地说出这句话，完全可以堂而皇之地拒绝别人的请求，因为这是再合适不过的理由了。

立伟和淑文大学学的都是软件开发专业，毕业后同时被一家软件开发公司看中，这家软件公司的发展前景非常好，称得上是中国软件企业的“新星”。两人都非常珍惜自己的这次机会。但竞争往往是残酷无比的，按照公司的规定，一个月实习期过后，最后只有最优秀的那个能留下来。

公司给的任务很简单，开发一款新的超市收银软件。这个任务对于两人而言不难，而且两人的水平也相差无几，但最后的结果却让人意想不到。



淑文在大学里是学生会主席，很有交际头脑，他知道，刚进一个公司，同事和上司的印象是极其重要的。在和立伟的竞争中，只要能够把人心笼络住，自己胜出就会轻而易举。于是，在进入公司之后，淑文对同事们非常热情，只要是自己能插一杠子的，他都去积极帮忙，今天帮这个做个文案，明天帮这个起草个文章，后天帮这个参考一下买车……自己忙的不易乐乎。渐渐地，同事们都觉得淑文这个小伙子非常不错，对什么事情都非常热心地去帮忙，便也逐渐地不再跟他客气。不管淑文在不在工作，不管淑文有没有空，只要有困难，都会去找淑文帮忙：某某让他到淘宝上买件衣服，某某让他帮忙代买个东西，某某让他去帮忙交个文件……淑文还是一贯地热情，不管这些事情和自己的工作相不相干，自己会不会，都照单全收，而且毫无怨言。

而立伟却和淑文的做法截然不同。当他在忙自己工作的时候，如果别人让他起草文件，他会说：“对不起，这个不是我的专业。”如果别人让他帮忙看看打印机，他仍然会说：“对不起，这个不是我的专业”。渐渐地，同事们发现立

伟对帮忙不那么热心，也就不再找他帮忙了。而这也造成同事们对淑文的评价是越来越高。

时光荏苒，转眼一个月的实习期过了，到了决定鹿死谁手的时候了。

立伟先被经理叫进了办公室。看着立伟的身影，淑文感慨颇深：自己的功夫没有白费。

立伟面无表情地出来了，默默地收拾着东西。同事们都围了上来，想安慰一下这个不通人情世故的小伙子。可当立伟收拾完后，同事却傻眼了，立伟并没有离开，而是去了那张为胜出者留下的办公桌。

淑文也傻眼了。当淑文走进经理办公室时，经理给他倒了杯茶："淑文，你是一个非常优秀的小伙子，这点我不得不承认。从同事们的口碑中，我知道，你很会交际。出于私，我很想把你留下，因为我也已经把你当成这里的一员了，把你当成了自己的朋友；但出于公，我们需要的是一名能给公司带来效益的人才，这点你却没有做到。这次你开发的软件，无论是在操作上，还是在界面设计上，都比立伟差了很多。所以，我只能祝福你了。最后，我再送你一句话：把自己的精力多放在工作上……"

很显然，淑文的失败源于他的不会拒绝，源于他把自己过多的精力放在了帮助别人上，而忘记了自己的本职工作。其实，"接受"对于职场中人来说确实非常地重要，但这并不代表你什么时候都要"接受"。我们在工作之中要根据自己的实际情况去做，该拒绝时就拒绝。

职场中人最怕的就是拒绝同事，怕以后他给你穿小鞋，其实只要理由得当，再难以拒绝的要求都可以立即秒杀。职场中的人，完全可以利用自己所学的专业当幌子，给出这个理由：对不起，这个不是我的专业。就可以把问题轻松解决。拒绝的真谛不在于我们敢不敢，而在于我们的理由充不充分。一个好的理由胜过千言万语的婉拒。

心灵指引

常言道，当事者迷，旁观者清。很多人总是陷于整日的疲惫而不知道原因，也许你早已经陷入了"过于帮忙"的境地，不信，你可以根据以下几点来给自己进行一次"体检"：

1. 经常去干一些自己工作之外的事，自己却不知道；

2. 害怕拒绝人，怕拒绝后影响你们彼此之间的感情；

3. 正埋首于工作，别人却突然来打搅你，让你帮忙；

4. 总是疲于去完成别人的嘱托，而自己却不知道为什么去忙；

5. 总是羡慕别人清闲，而自己却总是忙忙碌碌；

6. 在聚餐的时候，明明自己不喜欢吃这道菜，却因为一个同事喜欢吃，自己莫名其妙地点了；

7. 在KTV里K歌的时候，明明自己不喜欢唱，却经不住他人的劝，硬着头皮上去唱；

8. 经常因为自己不恰当的理由，影响了你跟同事之间的感情；

9. 自己帮忙的事，却还得让别人帮忙才能完成；

10. 同事们一句对自己的抱怨，让自己伤心好几天，过于关注他人对自己的看法。

仔细看看，这10条里有没有几点经常发生在你的身上？如果你正处于这种状况，那么是你说“对不起，这不是我的专业”的时候了。

第二节

对不起，我们好像不太熟



看过《武林外传》的朋友肯定对那场“我上面有人”这场戏印象非常深刻。宁财神自己也说这集的主要目的就是要讽刺社会上“办事拉关系”的不良风气。宁财神的初衷不无道理，但是从现在社会发展的趋势来看，“办事拉关系”的风气只会愈演愈烈，丝毫没有减弱的痕迹。

只要细心你会发现，在这个社会，大到升官发财，小到开车办证，人们的第一举动就是先找人。因为人找对了，那么事情就好办；没有人，那事情就很难说了。也有不找任何人就把事情给办下来的。但办得顺利的又有几个呢？这都是中国几千年的“人脉”文化所留下来的后遗症。

所以说，一旦这种风气养成了，靠你一个人的力量是改变不了什么的。你可以说，我办事情就不去找人，但你却挡不住别人来找你。从亲戚到朋友，从领导到同事，哪怕是只在别人的婚礼上碰了一杯酒，只有一面之缘的人，都有可能在某一天来找你，顺便带来他的请求。这就是当前社会的一个缩影。

“熟人”在我们的社会交际中固然重要，但这也恰恰给了我们一个

很好的借口：对不起，我们好像不太熟。此借口一出，就会把那些你压根就不知道怎么找上门的“朋友”的托付推脱的一干二净。道理很简单，“不熟”就不用办事。你也不用去顾虑那么多谁谁引荐的了，谁谁介绍的了。只这一句话，就完全可以把对方的请求挡在门外。试想一下，如果你什么人的忙都帮，那到最后，辛苦不说，很有可能落个吃力不讨好的地步。

由于生意上的来往，家住洛阳的刘盼需要开车去信阳出趟差。因为路上要经过郑州，所以在刘盼出发前，老婆的一个朋友夏天打来电话，请他帮忙将一盒洛阳特产——黑牡丹饼顺道带给她在郑州的奶奶。夏天是老婆的“牌友”，刘盼和她只有一面之缘，还是在陪老婆逛街的时候碰到的，听老婆说人还不错。但夏天这个突如其来的请求着实让刘盼犯难了：自己从洛阳到信阳，确实需要经过郑州，但也只是从外环高速路绕过，根本不需要进郑州，更何况刘盼根本就没去过郑州。不过，刘盼却想，虽然夏天没有经过老婆而直接来找他办事，但自己要是拒绝了，这就是不给老婆面子了。所以，刘盼只好硬着头皮答应了。

答应了就要做到，即使自己很为难。刘盼也想开了，就当是帮老婆忙了。到了郑州，刘盼开车下了高速。虽然刘盼通过电话跟夏天的亲戚联系上了。但由于赶上下班高峰期，而且对郑州的道路不熟悉，自己在郑州市转了一大圈才最终找到对方，把黑牡丹饼交到对方的手里。办完事，刘盼心里窝了一肚子的火。天气热不说，车里的空调却也跟着捣乱，不工作了。



郑州的事在燥热和窝火中办完了，可由于在郑州耽误的时间过长，当刘盼赶到信阳时，已经天黑了。而第二天他要拜访的那个人又要出差，刘盼只得在信阳住了几天。

这一趟下来多花钱不说，更可气的是，刘盼刚回到洛

阳，就收到了法院的传票：夏天把自己给告上了法庭。诉讼理由是，本来新鲜的黑牡丹饼，在经过刘盼的手送给夏天的亲戚后，夏天的奶奶吃完以后就晕厥了，夏天怀疑刘盼对黑牡丹饼做了手脚。

虽然随后的裁决是由于天气热，刘盼的车空调损坏，导致车里温度过高，而使黑牡丹饼变质造成的食物中毒。刘盼是清白了，可他自己怎么也想不通，明明是自己好心帮忙，为什么到最后还落得个被人告上法庭的地步。

好心办坏事，这是很多人都会遇到的情况。其实，在刘盼接受夏天的请求的时候，就注定这次会有这样不尽人意的后果。因为这个忙，本身就不应该朝自己身上揽。别的不说，光凭二人之间的关系而言就不应该答应。

细想一下，我们在职场中又何尝不会犯同样的错误呢？当一个自己根本不认识的人拿着一个熟人的介绍信来找你办事时，我们如何去抉择呢？其实，要想解决这个问题的方法很简单，不给面子，直截了当：对不起，我们好像不太熟。

也许你觉得这句话说得太僵硬了，太无情了。可事实就是如此，不熟就是不用给你办事，如果我们去办了，到最后的结果可想而知，只会给自己的生活添乱。唯有狠下心来，不去接这块烫手的山芋，才能让自己的生活不至于被过多的“帮忙”所打乱。

心灵指引

看一看自己是否已经陷入这种无论“生”、“熟”都无条件帮忙的境地：

1. 存在侥幸心理，这次我帮你了，下次如果我有困难了，你也一定会帮我；

2. 忌惮熟人产生想法，怕驳熟人的面子；

3. 强迫自己去做自己根本不想去做的事，只因为熟人的一句话；

4. 对于“熟人”与“非熟人”的界限模糊不清，没有一个完全的衡量标准；

5. 不会对自己的行为做一个反思，做完这件事后，想一想应不应该去做；

6. 喜欢沉溺于成功帮助别人的喜悦之中而无法自拔，有种不帮人不快的感觉；

7. 工作的精力投入太少，帮助别人的时间投入太多；

8. 没有真正领略到“帮忙”的价值所在；

9. 本应该推脱的事情，却由于自己的心软答应了；

10. 帮完忙以后自己什么都没有落下，甚至还出力不讨好，最后只有疲惫。

细细品味上诉10条经验，如果我们的情况和上述情况大部分相符，那么就要及时调整自己，给自己一点勇气，给自己一个借口：对不起，我们好像不太熟。

第三节

对不起，这个我不感兴趣



现代社会是个竞争激烈的社会，每个人都在忙忙碌碌的。看着马路上穿梭不息的车流，我们不敢放慢自己的脚步，尤其对于已经深入职场的人更是如此。在如此快节奏的生活中，我们还必须去面对各种各样的应酬和交际。试想一下，每个人的时间都是有限的，如果我们总是把自己的时间花在应酬上，慢慢地就会发现，我们已经迷失了自我。

我们都是性情中人，每个人都想融入社会这个大家庭，都不想被朋友、同事们所排斥。如果社会是个大鱼缸，我们仅仅是这个鱼缸里的一条小鱼的话，我们无论怎么游，都还是在这个鱼缸里徘徊，即使外面的世界再精彩，我们也冲不破那道透明的玻璃墙。

这就导致，我们必须和其他鱼儿一起游，才会觉得这个世界是美好的，否则孤单的一条小鱼，早晚会因寂寞而死。但是，我们在融入这个社会的同时，却发现自己的兴趣、爱好、观念、思想都在随着朋友们的喜好而改变。

记得有篇文章说：这个社会，想要喜容易，想要怒容易、想要哀容易，想要乐同样容易，但是想要真正属于自己的喜怒哀乐却是那么

地困难。这一切都因为你没有把自己的兴趣保留下来。

所以，我们要学会保护自己的爱好、兴趣，以免被同化。当我们发现同事们的爱好、行为、思想在逐渐改变我们的思想，并甚至影响我们的正常生活时，我们要赶紧告诉他们：对不起，这个我不感兴趣。



把生活中的情绪带到工作上，往往是灾难的根源！

宁宁学的是美术专业，毕业后自己找了一家广告公司从事美术设计。在大学的时候，宁宁就因为自己的温柔、善解人意而交了很多的朋友。宁宁最大的优点就是面善、心好，给人一种亲近感。所以，她进入公司工作，很快身边就有了很多要好的姐妹。此时宁宁的性格优点就显现出来了，同事们都喜欢向她倾诉，告诉她自己内心的想法。

宁宁也非常开心，因为能得到同事们的认同，当然是件好事。宁宁也非常满意自己的“倾听者”的角色。每当同事们来找自己聊天时，自己都会放下手中的工作来和她们聊上一会儿。很乐意去帮助解决姐妹们所遇到的困难，或者是分享她们的快乐。

但是随着时间的推移，宁宁发现自己的这种性格却给自己带来了无尽的苦恼。刚开始，朋友们之间的聊天还都限于休息时间，或者周末逛街时间。但伴随着交往的加深，大家聊天的时间就非常随意了。往往在工作时间会突然杀过来聊一通。

三个女人一台戏，更何况是四五个女人在一起海聊呢？宁宁和同事们往往围绕一个话题可以聊上几个小时。而宁宁一旦加入进去就发现自己根本就出不来，一晃，半天的时间就荒废了。宁宁也想逃脱，总想装做自己很忙，但那些同事们好像都熟视无睹，依然毫无顾忌地来拉宁宁聊天。宁宁往往是自己想要去逛街时，却被同事们拉去看电影；想去看电影的时候，却被拉去K歌。总之，自己逐渐没有了安排自己时间的权利和自由了。

话题由化妆品到衣服、由减肥到韩剧，从来没有断过。当女人之间正常的

话题聊完之后，话题的重心也开始转入家庭生活琐事了。不是今天甲在那数落自己的老公多么没出息，挣不到钱，就是今天乙数落自己的婆婆如何如何虐待自己，要不就是丙在那愤愤地说怀疑自己的老公有外遇了。每次说到这些的时候，宁宁都无法脱身，只得在那安慰她们。但谈话结束后，宁宁却发现，同事的痛苦和郁闷发泄出来以后，自己的心情却怎么也开心不了：工作还有一大堆，同事们的闲言碎语还在自己的耳边回荡。

不知道从哪一天开始，宁宁开始发现自己开心不起来了，而且变得越来越神经质。一看到满桌子的工作，就觉得厌烦，不想去干，自己的工作动力一下子消沉到极点，工作总是出现失误，频繁被老板骂；做什么事情老是犹豫不定，明明想做这件事，却又觉得做那件事更好，往往等她决定好做什么时，时间已经过了一大半了；而且也总是怀疑自己的老公在外面有外遇，并且偷偷地去跟踪他，最后闹得夫妻之间的感情不和……这一切，使得宁宁的生活陷入一片混乱之中。

宁宁却怎么也想不明白，为什么会陷入到这种境地。

问题的原因主要出现在宁宁的软弱上。她不会拒绝别人，不会给自己找一个理由在适当的时候离开，自己的兴趣爱好、思想观念在逐渐地被同事所同化。她发现自己习惯于接受而不再能独立思考了。自己的所有一切都需要别人来替她做决定。其实，只要宁宁在遇到自己不感兴趣的话题时，能够站起来告诉她们："对不起，这个我不太感兴趣"。就可以潇洒地走开了。这样就避免自己的思想被别人所左右。

心灵指引

1. 当别人建议你去干一件事时，你最好先考虑一下自己喜不喜欢这件事；
2. 在听音乐的时候，看一下，自己是否受到别的同事的影响；
3. 对于一件衣服的评价是否和别人的不一样，是否有不同的见解；
4. 看一看自己的心情会不会随着别人的心情好坏而改变；
5. 看一看自己是否经常陷入犹豫的状态而不能果断做出决定；
6. 如何去面对别人所谈的你不感兴趣的话题，选择走开还是忍受；
7. 同事们干什么事都叫上你，而且你每叫必到；
8. 越不想去回想同事们跟自己谈的一些话的内容，却控制不了自己的

思绪；

9. 每天花费大量的时间去聊天，时间在自己眼前飞快流逝；

10. 自己内心世界总感到空虚与无助，忧郁是自己心情的主旋律。

静下心来好好思索一下，自己是否真的在和同事们的交往中，兴趣被同化而迷失了自我。

第四节

对不起，这个不归我管



这个社会人人都有分工，就像老虎只管吃鹿，鹿只管吃草，草只管吸收养分一样。每个人的分工不同，也就注定每个人所扮演的角色不同，如果我们在职场之中，不给自己定准了位置，那么到最后吃亏的可能是自己。

有句俗话：看好自己的碗，不愁没饭吃。这话虽然土气，却很在理。我们只要守住自己的一片天地就行了，不要去过多地干涉他人，更不要去过多地给自己找麻烦。这是一个很浅显的道理，很多人却参不透。

职责的划分其实给予了我们很多的方便，而且这绝对是一个非常好的借口来避免"引火上身"。给自己增添麻烦是每个人都不愿意干的事情。但是如果我们不把握好这里面的尺度，在第一时间给对方一句：对不起，这个不归我管。那么，不出意外的话，马上麻烦就会找到自己的头上来。

王亚东是个非常热心的小伙子，只要别人有困难，就会毫无保留地去帮忙。毕业后，他凭借自己的实力进入了一家非常大的外贸公司，他也把这个优点带到了公司里，不管是谁找他帮忙，从来不说个"不"

字。他的这个优点也为他赢得了很好的口碑。

到了年关，公司的外贸部门总是异常的忙碌，每天都要加班加点。可就在这个时候，外贸部的一个英语翻译突然得了急性肠胃炎，不得不请假住院。原本就忙碌的外贸部显得更加忙碌。任务压的每一个人都喘不过来气。眼看任务就要完不成了，许多需要发到国外的地址急需翻译成英文以便发货，这可急坏了公司的主任。

就在这个时候，主任想到了热心的王亚东，他大学本科毕业，英语应该没有问题，肯定能胜任这个工作。主任觉得看到了希望，立即派人去叫王亚东来帮忙。

听说要帮忙，王亚东二话没说就答应了。立即放下自己手中正在写的材料，来到外贸部，投入到英语的翻译中。王亚东大学时确实学过英语，而且英语还过了六级，但对于中文专业的他而言，专业地翻译地名地址，对他来说还真不是一件容易的事。光单词他就忘记了好多。但王亚东却不知道怎么去拒绝。看着一串串长长的地名需要翻译，他傻眼了，只能硬着头皮去干。为了配合外贸部的进度，他也加快了工作的效率，自己也逐渐变得浮躁起来，仅仅根据自己的感觉去翻译。



任务最终在王亚东的帮助下完成了。外贸部主任请他好好吃了一顿。王亚东也非常地开心，觉得自己确实做了一件极其重要的大事。但一个星期以后，随着一大批货物因为地址错误而被退回时，所有人才知道，王亚东根本不胜任英语翻译这个角色。但此时一切都晚了，由于耽误了交货期，公司不得不支付客户一大笔赔偿金。而王亚东也由于自己在工作上的失误而被公司给开除了。

造成这种结果，不负责任、乱请别人帮忙的外贸部主任固然负有一定的责任，但更多的问题还是在王亚东自己身上。明明这项工作自己根本就无法胜任，更何况还是自己职权范围之外的。王亚东完全可以说一句：“对不起，这个不

归我管”，就把这个请求给拒绝了。

但也有人会说了：别人找上门来让自己帮忙，至少得先答应下来，肯定不能拒绝别人吧！反正是帮忙，能帮得上就帮，不能帮上忙别人也不能怪你。这话没错，对于一些小事而言，这样做无疑是最好的选择，但如果你没有本事去帮，还要去打肿脸充胖子，那就会越帮越忙了。像王亚东的这个例子，自己帮不了忙，却不懂得拒绝，结果造成了公司的损失不说，还把自己的前途给搭了进去。这样帮忙的结果只能让双方都受到损失。

所以，在职场生存的我们，对于一些自己职权范围之外的请求，最好的办法就是给他一句：对不起，这个不归我管。这句话看似简单，却蕴含了很多的技巧，因为他的请求你根本就帮不上忙。管不了，也就拒绝得心安理得。



测一下自己是否会容易犯王亚东那样的错误。

1. 三本杂志摆在你的面前，你会选择：
   A.《读者》
   B.《意林》
   C.《演讲与口才》
2. 跟朋友一起去K歌，你会：
   A. 帮别人点歌
   B. 听别人唱歌
   C. 静静地坐在那里
3. 对于音乐你的看法是：
   A. 别人说好的自己就去买
   B. 经常是根据乐评去听音乐
   C. 自己随意地去听音乐
4. 你喜欢的一项运动：
   A. 和朋友们一起去爬山
   B. 游泳
   C. 晨跑
5. 看完一部电影后你会：

A. 马上告诉自己的朋友

B. 上网浏览影评

C. 自己独自品味

6. 你的业余时间：

A. 很忙碌

B. 一般

C. 很悠闲

7. 你写日记吗?

A. 从来不写

B. 偶尔写

C. 每天都坚持写

8. 你陪家人的时间：

A. 每天不到一个小时

B. 每天两小时左右

C. 每天至少三个小时

（计分方法: A1分，B3分， C5分）

测试结果

33分～40分，有极强的自我说服能力，能够坚守自己的职业权责，不归自己管的事情绝对不会去做，有自己鲜明的个性，很难被别人说服，并且有自己独立的思考空间和思维方式，绝不受到他人的影响。这种人会犯王亚东错误概率是0～25%。

25分～32分，能够对自己的事情负责，能够拒绝一些自己不愿去干的事。对不是自己职权范围里的事情一般不会去做，很有自己的个性，不容易被人说服。犯同样错误的概率是25%～50%。

17分～24分，有一定的判断能力，但是还不够好，并且很容易就被别人说服去干自己并不想干的事情，让自己很苦恼。犯同样错误的概率是50%～75%。

8分～16分，没有足够鲜明的个性，不能根据自己的意愿去办事，思想很容易跟着别人走。不会拒绝别人，且会过多地考虑别人对你的看法。对于自己的个性保留不够完整，容易做自己权限之外的事。犯同样错误的概率是75%～100%。

第五节

自动消失，不用说“不”



大家都听过“亡羊补牢”的故事，认为当错误发生了，及时去想办法补救是对的。但是我再给你一个词“未雨绸缪”，和“亡羊补牢”一起，你会选择哪一个？

答案不用我说，当然所有的人都会选择“未雨绸缪”！

道理很简单，“亡羊补牢”的做法确实很好，有错就改，不但把损失降到了最低点，还为日后提供了更强有力的防御措施。但回过头来想了一下，自己最终还是惹了麻烦。比较而言，“未雨绸缪”更能适合时代的发展。因为它把什么事情都想在了前头，提前做好了防御准备，把问题发生的可能性给降到了最低点。这样就避免了麻烦缠身。

拒绝也是一样，如果等别人先说出来请求，你再去想办法拒绝，那一则你会不好意思开口，二则你一旦开口，也会影响你们彼此之间的感情的。换言之，如果我们在见到求助人之后，在他还没有开口之前就将他拒绝，那不就达到了意想不到的效果了吗？

“人在江湖漂啊，怎能不挨刀啊”。只要我们在这个社会上生活，就注定会被这个社会所累。你不找别人，别人终究会找到你。试想一下，当我们正在工作时，朋友的求助电话、老板的临时命令、亲戚的临时



嘱托，当这一切都来到我们身边时，我们再去一一拒绝，不但会给自己的形象带来影响，更会将自己的心情打乱，无法再去工作。所以，最明智的办法就是在麻烦还没有来临之前，就让它无法出现。

德文是一个非常热心而且积极上进的小伙子。乐于助人，只要别人开口交代他办的事，他总是尽力把它办得漂漂亮亮的，绝对令人放心。因此，从开始工作到现在，左邻右舍，老板同事，没有一个不夸他能干，实在，心好。所以，他在公司里的人际关系非常好。

但随着德文在公司的口碑的传开，来找他帮忙的人是越来越多。不是哥们的车坏了，打电话让他去看看，就是老板来电话，让他去起草篇文章，要不就是邻居的王伯伯让去看那台总是“漫天雪花”的电视机。刚开始，德文是来者不拒，每一个请求都尽力完成，而且毫无条件。

突然有一天，同事小李让德文去看一下他的电脑，德文由于自己真的有事，就拒绝了。小李就感到非常地不高兴，还在背后跟其他同事说他不给面子，帮别人却偏偏不帮自己，把德文说的是一文不值。这件事对德文的打击很大，由于自己的习惯性接受，也造成了他人的习惯性满足，一但自己不能满足他们的要求，就意味着自己将要面临着被讨伐的可能。而且，德文还发现，由于自己对于他人的请求太上心，直接导致自己的很多工作不能按时完成。德文意识到了自己的危机，觉得自己如果还是这样一如既往地去帮忙的话，自己早晚要被公司给开除的。

德文经过深思熟虑，终于决定让自己悄悄消失在别人需要帮助的时候。因为只有这样做，他才不用再担心得罪人。每天一到上班的时间，德文就悄悄地将自己的电话给关机了，因为反正自己也没有什么电话需要接打；到上午九点多，估计经理该来叫自己去整理文件的时候，德文就跑到卫生间去吸根烟，等出来的时候，经理已经把文件交给别人来处理了。至于王伯伯，德

文则到二手家电市场掏了三百块钱，给他买了一台电视，反正王伯伯小时候很疼爱自己，就当孝敬他老人家了。这样一来，自己的消失，带来的最直接好处是自己的个人时间多了，有了更多时间来忙自己的事，而且效率还非常地高。

当德文自己的工作忙完了，别人再有什么事情需要自己帮忙的时候，他会马上去帮他解决。这样，德文既避免了拒绝别人时的尴尬，又不会损失自己的形象。“未雨绸缪”，在别人还没有开口之前，先让自己消失，不用说“不”，而得到的回报却是最实惠的。



“未雨绸缪”宝典一：消失

当你知道别人要来找你办事之时，你可以趁机去上厕所，或者去别的办公室串串门，让自己暂时消失在别人的视线之中。一条宗旨，适当的时候，适当地消失，不给别人开口的机会。

优点：最直接秒杀他人请求的方法，试想一下，你人都找不到，他谈何去找你帮忙，这样就避免了见面，避免了见面后的拒绝。根本不用说“不”字，就把别人给拒绝了。何乐而不为呢！此为“未雨绸缪”的最高境界。

“未雨绸缪”宝典二：不在服务区

科技发达了，给我们带来的最直接的影响就是，无论你在哪，只要带着手机就能找到你。当我们消失在别人的视线时，还不要忘记的就是开着手机，然后把电池给扣下来，假装自己不在服务区，这样，下次见面，就有足够的理由告诉他自己不在服务区。

优点：让自己从这个世界上消失得更加彻底，不给别人钻空子的机会。其实，我们心里都明白，在这个世界上，自己什么都不是，少了谁，地球都会转。

“未雨绸缪”宝典三：开溜

如果自己很失败，最后被别人抓了个正着，不要怕，这个时候我们可以跟他绕弯子，然后再找个合适的理由开溜。记住，这招的前提是跟他绕弯子，不要让他说出他此行的目的，多说客套话，多唠唠家常，然后找准机会，告诉他自己还有事，马上要出去。呵呵，回头再用第一、二招。

优点：缓兵之计，给自己足够的时间来逃避他人的请求。

“未雨绸缪”宝典四：先下手为强

如果自己非常地背，不但被逮着了，而且还没办法脱身，那么就必须学会灵机应变，将来者的意思打探清楚，然后先下手，让求助之人的请求烂在肚子里。比如你正准备开车去接人，和你一哥们碰个正着，而且他的来意是借车，你此时已知道他的来意，马上开口道：“兄弟，你来了，先屋里坐会，我现在要开车出去接个人。”此话一出，来者立即把自己的请求咽回肚里。

优点：不给别人开口的机会，一切都在自己的掌控之中，但必须先将来者的用意打探清楚。



沉默是金



“艳照门”刚出来的时候，闹得整个社会沸沸扬扬，娱乐圈掀起轩然大波，在这个时候，“艳照门”受害者之一的钟欣桐选择出来为自己辩护，她给了世人一个十分可笑的借口：“那时的我，很傻很天真。”这句话立即成为各个论坛网友揶揄的对象，而钟欣桐想通过这个做法进行自我救赎也彻底宣告失败。这明明就是“此地无银三百两”嘛。和钟欣桐不同的是，其他几位受害人却选择了三缄其口，保持沉默，对此事不发表任何看法。而大众也没有过多地去责怪她们。由此可见，沉默是明星们拒绝绯闻的一种最佳方法。

明星的“沉默是金”又何尝不是我们在职场中生存的最好法宝呢！在我们的生活中，难免会遇到一些我们不愿意去做而又不知道找什么借口才能拒绝的时候，我们完全可以用沉默来达到自我救赎，这难道不是一种非常好的方法吗？

我们总是会遇到这样的情况，有些事情你越拒绝，越是给别人机会，越是想给个合适的理由，越是发现自己根本解释不清楚。比如说下面这个例子：

夏凡是一个非常善良的小伙子。什么事情都是抢着去干，对别人

也热情。可夏凡有个谈不上缺点的缺点：嘴笨，不会拒绝别人。

很多时候，夏凡正在忙自己手中的工作，别人来喊他帮忙，自己明明不想去，可由于找不到合适的理由拒绝，只能答应了。渐渐地，夏凡厌恶了这种随叫随到的生活，不愿意再这样被别人打扰了。

夏凡想了又想，最后，决定当别人提出让自己来帮忙的时候，不需要跟他多费口舌去拒绝，一句话也不说就表明了自己的态度。随着时间的推移，这招还真起了效果，有人再让他去帮忙，夏凡仍然只顾自己手中的工作而不去应和。别人见夏凡确实很忙，就自动打消了请他帮忙的想法，找其他人了。

其实，沉默并不代表着什么也不说，而是一种态度，是一种含蓄、隐晦的过程。我愿意了，我就直说，我不愿意了，我就沉默。沉默在某种程度上就代表着拒绝，甚至有时候它的效果比开口说更好。更多时候，你会发现，你越开口拒绝，你越拒绝不了。

例如你碰到一个推销商品的：

一推销员挎着个包，在你回家的路上把你给拉住了：“先生，请问你需要牙膏吗？我这有各种型号的牙膏，你要不要看一下。”

你回答：“对不起，我不需要，家里已经买了好几支了。”然后想要走。

推销员继续拦着你说：“那先生，你买了那么多的牙膏，肯定需要牙刷。我这的牙刷都是非常好的，不掉毛，而且是绝对能刷到牙齿的各个部位的。”

你回答：“哦不，牙刷我家里也买了一打。对不起，我真的有急事。”想要离开。

推销员接着说：“呵呵，那就好，那我敢断定你一定需要这款最新的洗发水。”

你有些不耐烦了：“我不需要。”

推销员：“是吗？你确定？你真的不需要这款



如果你保持沉默，便会少去烦躁的啰嗦。

洗发水?”

你气愤地答道:“我确定。”

推销员:“那就好了。先生,我其实是推销沐浴露的,你可以看一下吗?我这有各种品牌的沐浴露……”

你听了这句话后,我敢打赌,你当场就会晕菜。

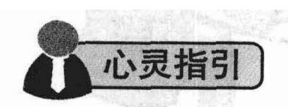
如果我们能够在第一时间选择沉默,对于这种步步紧逼的情况,绝对是“以不变应万变”的最佳方法。如果你觉得有求于己的人是个辩论高手,或者是觉得根本就不是他的对手,那么我们最好同样学会用沉默来拒绝对方。因为没有了明确的拒绝,不会伤害到对方,也同样让人无法抓到你语言中的漏洞来一一击破你。

但我也不得不提醒大家,沉默的拒绝并不是在任何场合都是万能的。如果对方的意思就是让你选择沉默,那你正好就中了对方的圈套,因为他就想让你默认自己的请求。这个时候我们就不得不开口说话了。而且我们还必须要在沉默的同时让别人知道自己的意思,否则,同样没有达到拒绝的目的。

小方在上海打工,正赶上父亲重病的时候,自己有个非常重要的合同需要去签。这个时候小方左右为难。因为,自己必须马上回家一趟,但这个合同怎么办呢?小方最后想到了同事小苏。

小方把自己的来意说完以后,小苏也是举棋不定。帮吧,自己的老公做手术,还在医院需要照顾,而且自己手里一大堆工作。不帮吧,小方平时和自己的关系非常好,也不好推脱。小苏觉得还是不答应的好,于是选择了沉默。而急性子的小方看小苏不说话,以为凭借着自己和她的关系,小苏肯定会答应的,觉得她是默认了自己的请求。第二天,小方就放心回家了。

结果可想而知。小苏以为自己的沉默拒绝了小方,就心安理得地忙自己的事了。小方回来的时候,才发现小苏根本没有帮自己,客户被别人给拉走了。小方和小苏从此闹翻。



1. 在遇到你确实不好意思开口的时候,请千万要记住,此时不要应话,让别人没有可乘之机,这样你就免去了跟他多费口舌的烦恼了。

用此招的时机:在发现对方的要求很难做到,而且对方是个辩论高手的

时候。

2. 当你发现对方的直接目的就是想让你默认他的请求的时候，你千万不能上当，必须开口说明你的真实想法，让他明白你自己的明确意思；当别人误会了你的意思的时候，你同样也要告诉他你的真实想法。

用此招的时机：第一时间猜测出来者的真正目的，然后选择开口，此时一旦选择沉默，则后果不堪设想。

你被裁员的概率自测



许多人都想要甩掉身上的肥肉，运动是专家建议的方法，当你想用光身体中多余的肥油，你认为下列哪种运动方式最有效呢?

A. 跑步

B. 有氧运动

C. 在家使用运动器材

D. 会大汗淋漓的团体运动（如打球）

测试结果

选择A

工作对你来说，是生命的一部分。因为工作带来的辛劳，所附赠的加班，以及失去的个人时间，这种种不能说你是欣然接受，但是你会明白这是不可避免的一部分，因此还是努力去做。当公司要裁员时，你不是会被考虑的对象，因为要是聪明的老板就会知道，你是能在危急时担起大责任的优秀人才，要是连你都会被FIRE，这公司也离关门之日不远了。

选择B

其实你是个有耐性的员工，对于繁忙的琐事，你也有耐力去一一完成。但是很不幸的，也因为你多半把精力花在这些有的没有的细节上，在老板眼中，你不过是一个如同小蚂蚁一样能耐的员工，才能有限，不堪大任。如果公司真有裁员可能，你可要小心一点哦。

选择C

老板要请你回家吃自己的，可不是一件容易的事情，因为你的工作能力不见得多强，可是你的职场人缘却是一等一的，会去参选工会头头就是你这种人，

因为鼓动群众的魅力无与伦比，要么老板怕引发众怒，不敢动你一根寒毛；要么就是在裁员时，先拿你开刀，以永绝后患。

选择D

你对职场险恶了解不够透彻，总是以自我天真想法去论断，对工作用心和用力都有限。你并不想为工作卖命，别以为你的小聪明，做做表面功夫，就能瞒过老板的眼。在太平盛世时，老板也是睁一只眼闭一只眼，不过于计较；但是到了百业不景气时，你就要当心成为被杀鸡儆猴的对象，职业栏改成“家里蹲”啰。

 你是否有成为 CEO 的机会自测 

要成为CEO，除了要具备领导能力和理性分析能力之外，还必须能够克服逆境。来看看自己是否具备 CEO 的特质：

1. 你投入自己的兴趣吗?

A. 投入→2

B. 不投入→3

2. 你想成为明星吗?

A. 想→3

B. 不想→4

3. 你有 3 个以上的好朋友吗?

A. 有→4

B. 没有→5

4. 你注重打扮吗?

A. 注重→6

B. 不注重→7

5. 你能独立生活吗?

A. 能够→8

B. 不能够→9

6. 你常会留意身边事物吗?

A. 会→7

B. 不会 (A 型)

7. 你能有效地分配时间吗?

A. 能够→9

B. 不能够 (B 型)

8. 你认为自己诚实吗?

A. 认为（C型）

B. 不认为→10

9. 你在意别人对自己的评价吗？

A. 在意（D型）

B. 不在意→10

10. 你煮菜好吃吗？

A. 好吃（C型）

B. 不好吃（D型）

测试结果

A型 你不了解自己的生活目标，为人乐天，生活最好是寓于工作。不过，你不能承担责任，所以你不太适合当CEO。

B型 你做任何事情，均会深思熟虑，小心翼翼，对自己的要求很高，自尊心很强，对人亲切，且凡事采取主动，你拥有成为CEO的特质。

C型 你常有一些不希望别人知道的小秘密，如果你成为CEO，必然被批评透明度不足。

D型 你生活的态度是坦率而真诚，也很有创意，可是凡事喜欢留一手，有时候会有点不负责任，所以你想成为CEO的话，请多加强自己的责任感。

你能否讨同事喜欢自测



能说会道、善解人意的人总能讨人喜欢，会被别人称赞为懂事明理的人，会被上司重用、同行善待及下属拥戴。你想知道自己是否讨同事喜欢吗？

在老人面前有个年轻人，手中拿着一个盘子，你认为里面装的是下面的哪一种：

A. 一把蔬菜

B. 一头烤乳猪

C. 几朵花

D. 几个桃子

测试结果

选择A 你是个能满足现状的老实人。不必说谎也能过得很好，心地善良有爱心，是受人欢迎的类型。

选择B 你虽能体会生活乐趣，却也会考虑现实的生活问题。这种人错一步，就会自甘堕落，所以做任何事都小心谨慎。

选择C 你是爽快的人，绝不疑神疑鬼、夸张事实。只做自己想做的事，不关心其他，个性独立且意志坚强。

选择D 你喜欢奉承老年人，你知识丰富，想法周密，个性开朗且富有幽默感，能适应时代，是女性所喜欢的类型。

03

The Third Chapter

第三章 放松自己，把压力化为乌有

一、你太累了，该休息会了
二、不是我不会，世界变化快
三、缺陷也是一种美
四、失恋也是一种美
五、成功并不代表一切
六、压力过大的表现



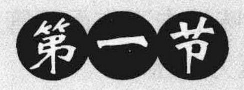
成功、幸福、财富、荣誉、快乐、事业……这些人世间最美好的东西，是每一个生活在这个社会的人都拼命追求的。这些东西不是某一个人的专利，也不是人人都能够得到，而是必须通过努力才能得到。俗话说，有付出就有回报，只有付出了才有可能得到。所以每个人都在拼命地付出、付出、再付出。

假如我们的生活是海洋，而那些诱人的东西是一条条漂亮的小鱼，你也有权利去捕捞它们，你也付出了，但你却不一定能得到它们。也许它们就从你的指尖溜走了；也许它们就在你眼前大摇大摆地游走了；也许，你也放开手脚去抓了，而且触摸到了它们的尾巴，但最后，还是让它们溜了。看着别人的鱼缸里有很多的鱼，也许你会羡慕，同时也在骂自己的运气太差。所以，你会很累，压力也如影随形地跟着你。正是由于压力的产生，才造成了这个社会的人们都活着太累。

细心的人会发现，在光滑的路面上，满载的车往往比空车跑的更快，原因是满载的车跟地面的摩擦力更大一些。同样的道理，有压力的生活才会有动力，这是不争的事实。日本的发达，完全得益于本国公民把压力当做动力。据报道，日本国民都把加班当做是家常便饭，甚至经理比员工加班更加普遍。因为日本人希望给自己制造压力，以此来让自己进步。但是，我们也必须正视一个事实，日本每年的自杀率在全球排第一，而且遥遥领先。

物极必反，日本人太过于给自己压力，却往往造成自己不堪重负，选择自杀。对于我们职场中人来说，压力其实很重要，但我们也不必给自己太大压力，跟自己较真，把自己变成为“拼命三郎”，最后，不但赔上了自己的精力、时间、朋友、家庭，甚至还会赔上自己的前途、人生。

所以，我们每个人都要适当地为自己减压，就像气球一样，吹得太大就会爆炸。职场中人要适当给自己一个理由，放松自己，让压力化为乌有。



你太累了，该休息会了

休息，这个词对于大多数职场中人来说是可望而不可及的。一方面，休息可以让自己的身心得到休息和放松；但另一方面，休息就意味着偷懒，就意味着自己的前途受到他人的挑战。看看每年的暑假，那么多的小学生不敢休息，仍然将自己投入补课的大军之中。连没有工作压力的学生尚且如此，更何况我们这些上有老，下有小的职场中人呢？

我们人在职场，身不由己，这是每个人都明白的，而且也必须接受的。同时，压力也像幽灵一样在我们的头顶压着，压得我们喘不过气。每个人都在这种压力的驱使下不敢停下自己的脚步，哪怕是欣赏一分钟路边的花。

但是古人云：劳逸结合，方可长寿。我们看一下，那些活的开心的，快乐的，长寿的，都是既会工作，又会休息的。当我们被工作压得喘不过气的时候，当我们愁得头发快掉光的时候，不妨在心里对自己说：你太累了，该休息会了。

永奇和明阔同在一家大型游戏开发公司上班。永奇是去年夏天刚刚毕业的大学生，而明阔也不过才刚刚工作两年而已。在游戏开发这

个领域，两人的水平可以说半斤八两，相差毫厘，但两人工作效率却截然不同。

懂游戏开发的人都知道，这个行业熬夜加班，修改，再修改是家常便饭。往往是一大堆错综复杂的工作同时压在头上，不干完活就无法跟上同事们的进度。平均一天工作12个小时是很正常的事。如果你会调节自己，那么你就可以胜任这份工作，如果你只会一味地去工作而不管自己的身体和精力，那么到最后，你会被这种无形的工作压力所压垮。

永奇从小就喜欢玩游戏，而且大学学的也是游戏开发，对于自己的这份工作是非常热爱，也投入了自己的全部精力，什么都追去完美，对自己的要求也几乎到了苛刻的地步。他给自己定了三个目标：1. 不干完今天的工作绝不休息，哪怕是偷一份懒都不允许；2. 力求把工作做到最好，不能有一丝瑕疵；3. 有空多学习其他的东西，给自己充电，让自己立于不败之地。就这样，永奇按着自己的目标严格来执行。可每天的连轴工作，不但使永奇感到非常地疲惫，而且整天处于精神萎靡的状态。不但设计的程序老是出错，而且总是耽误同事们的进度，为此常被老板批评。永奇很是苦恼，自己每天努力工作，为什么还总是做不出成绩呢?

可明阔却总能在每天忙得乌天黑地的工作中保持饱满的精神状态。其实，明阔的工作比永奇更加繁重，不但要担任策划，还要进行设计、编程、测试等，几乎整个游戏的全部过程他都在参与。平均每天工作13个小时很正常。可明阔会自我调节自己，每当自己感到非常累的时候，就会在心里给自己一个休息的理由：你太累了，该歇歇了。此时，明阔就会起身给自己倒杯茶，然后抽根烟，让自己的压力随着袅袅香烟而飘逝。当他再回到自己的工作岗位时，仍然是神采奕奕。



问题出在哪呢？出在永奇的身上。他给了自己太大的压力，使自己只会一味地像头黄

牛一样去工作，而不知道如何去调节自己。如果永奇能在自己感到疲倦的时候给自己一个休息的机会，那么就肯定能够提高他的工作效率了。

压力人人都有，但为什么有的人会在压力的驱使下做得更加好，而有的却不堪重负被压力打垮了呢？那些被压力压垮的人的最大弱点就是不会给自己找借口，让多余的压力从自己的身边消失，使自己身上的压力永远处于一个平衡值。当你的工作需要五个小时来完成的话，你没有必要连续干四个半小时去完成它，你完全可以先做两个半小时，然后再接着做，这样虽然时间多用了，但你的精力却会一直保持在一个很旺盛的状态。

心灵指引

导致自己不会释放压力的原因主要有以下几点：

1. 当工作太累的时候，不会给自己一个借口，停下来休息一下，放松一下自己的心情，让自己重新找到工作的状态，从而使自己不堪重负，让压力压得喘不过气来。

解决办法：对自己的精力进行实时监控，当自己的确是达到一定的工作临界点时，你就必须停下来，然后给自己一个借口：太累了，该休息了。抽根烟，喝杯茶，看看窗外的风景。记住：休息应该是心安理得的，惬意轻松的。

2. 对自己的工作没有一个计划，总是没有章法，把工作堆在一起去完成，让自己一下根本无法消化那么多，从而造成更大的压力。

解决办法：在接到一个新任务的时候，必须从大局着眼，把任务一块一块肢解分开，然后有计划、有步骤地去一步一步实行，切忌制订的计划不切实际，最后无法实施。

3. 急于求成，反而造成更大的失败。总是想着提前完工，却不按照事物本身发展的规律来办事，到头来只能是以失败告终。压力不但没减，反而还加大了。

解决办法：平静自己的心态，重新理清工作的头绪，然后告诉自己慢慢来，一口是吃不成胖子的。最好能做到冷静地去思考自己的工作，并将心态调整到静如止水，这样你就避免自己浮躁于工作之上了。

4. 爱好太少。没有一个可以用来消遣和休息的爱好，往往使得在休息的时候也无法让自己的大脑得到片刻调节，最终压力还是得不到释放。

解决办法: 尽量花点时间去培养一些爱好，不要多，要精，目的是能使自己从这项爱好中让大脑得到休息。可以尝试下棋、练习书法，或者是散步、打太极这些修身养性的活动。

5. 不会在适当的时候分散自己的注意力。比如在累了的时候，想休息一下，可虽然手里的工作停了下来，眼睛看的仍然是工作，脑子里想的仍然是工作，到头来白休息了一场。

解决办法: 要明白“老虎也有打盹的时候”，在适当的时候去分散一下自己的注意力，暂时忘掉工作，忘掉烦恼，从而使大脑得到短暂的休息。

第二节 不是我不会，世界变化快



网上有句著名言论：社会的发展快赶上火箭飞行的速度了。这句话一点都不错。据科学家得出的结论：世界上每隔三分钟就会有一物种消亡，但却每隔一分钟就出现一种新的发明。这是人类智慧的产物，但同时也注定我们有太多的东西跟不上别人的脚步。

网上总是在热议：70后的思想跟不上80后的脚步，而80后却永远也搞不懂90后的脑子究竟在想什么。时代确实在发展着。电脑由原来的几吨重的大块头，到几公斤重的台式，再到现在不到一公斤的超薄，飞速发展着。记得我2001年掏大价钱买了台电脑，但到了现在，那台自己原本觉得非常厉害的机子，扔在地上都没有人捡，太落伍了。现在的电脑几个月淘汰一批，甚至速度比这更快。电脑的更新换代只是这个社会高速发展的缩影，在很多其他的领域又何尝不是呢！

身在职场中的人总是被人用“你OUT了”所嘲讽。而在和同事们的交往中会逐渐发现自己确实有很多东西不知道。这个时候你也许会有点恐慌，如果再不给自己充电，恐怕马上就要变成“火星人”了。所以，我们总是要求自己学习、学习、再学习，充电、充电、再充电。即使自己学习的东西跟工作、专业没有一点关系。慢慢地，这



种自我学习强迫症就把压力无形地压在了本就不轻松的身上。想一想，自己如何能够在生活中得到快乐呢?

丫丫的个性非常强，从上学开始，就不愿落后于别人。她的这种性格给她带来了无数的荣誉，从小学到大学，别人都需要过独木桥，而丫丫却是凭借着出色的成绩一路被保送。大学毕业后，丫丫又经过层层选拔，进入了一家规模非常大的广告公司任职。刚踏入工作岗位的丫丫把自己的那种争强好胜的性格又带到了工作中来。丫丫力求什么都比别人强，什么都要走在别人的前头。

公司的一位女强人通过努力学会了一种新的软件技术，做了一款非常精美和具有绝对创新理念的广告，为子公司海挣了一笔，老总非常开心，决定一次性奖励她本次广告收入的10%。女强人非常开心，请公司的所有同事都去吃海鲜。在吃饭中，同事们都举杯祝贺女强人的魄力，能学会新的技术，给公司带来效益。但丫丫的心里却怎么也舒服不了。她认为自己并不比她差，凭什么她会自己就不会呢? 丫丫暗暗地给自己定了个目标，一定也要把这个技术给学会。

第二天，丫丫就开始在网上偷偷搜集与那种新技术有关的软件、教程、攻略宝典，以及各种技巧。丫丫在忙完工作之后就开始钻研。这种软件的学习不像丫丫想像的那么容易，丫丫又不屑于去请教别人，只能自己在私底下偷偷地去琢磨。最后，丫丫不得不把更多的精力放在学习这种软件上。渐渐地，丫丫发现自己的精神状态没有以前那么好了，头脑总不能保持清醒，而且工作总觉得做不完，慢慢产生了一种厌恶工作的感觉。

但功夫不负有心人，两个月以后，丫丫终于能够熟练掌握这种新技术了，当丫丫按捺不住自己的心情想要向同事们宣布这个好消息的时候，她却发现，自己学的这种新技术早已经“OUT”了。一种更加方便、更加快捷的新技术，已经完全取代了丫丫所学的知识。

好强的丫丫再次开始了新的征程。这次的技术需要一种新的语言编程，可丫丫根本没有学过，没有办法，她只能花费大量的时间去重新学习。丫丫的压力越来越大，一面是工作，一面是学习。到了后来，丫丫在还没有学会这种新技术的时候，就因为本职工作多次出现致命错误而被公司开除了。

丫丫错了吗？争强好胜错了吗？

表面上看，是没有错，人人都需要去努力工作，用新的知识充实自己。但只要从深层次上去思考就会发现，丫丫不但错了，而且是大错特错。她的错在于不愿意给自己一个理由，让自己接受在这个世界上还有很多的新东西自己不知道。丫丫忘了自己已经参加工作，职责是完成好自己的本职工作。如果连本职都完成不了的话，又谈何去学习新的东西。丫丫这种强迫式的自我加压，最终导致自己的失败。

物竞天择，适者生存。只有能适应这个社会残酷竞争的人才能生存。如果职场中人没有从根本上认识到应该谦虚接受自己确实有很多东西不知道的事实，而打肿脸去充胖子，同样会吃尽苦头。

小测验

测一测自己能否坦然接受“不是我不会，世界变化快”这个借口。

1. 爸爸过生日了，你在商场里想给爸爸买一份生日礼物，会怎样选择？
   A. 一件中山装
   B. 一款新款手表
   C. 营养品
2. 同事们聚会，你会如何选择菜肴？
   A. 以前总是吃的那道菜
   B. 新推出的
   C. 让同事们来点
3. 你想买一辆车，你会买哪一种？
   A. 口碑已经很好的
   B. 还未测试的新款
   C. 鉴于两者之间
4. 对于爱情你怎么看？

A. 喜欢专一型的

B. 喜欢多谈几个，然后选择

C. 不懂爱情

（计分方法：A1分，B3分，C5分）

测试结果

4分～6分，过于保守，不能接受新的事物，那么自己的压力也就小，动力也就不会太大。活的很快乐，但也很平淡，不容易干出卓越成绩。

7分～13分，喜欢追求新鲜事物，不相信自己还有不知道的东西，容易给自己设定一些本不应该设定的东西，压力比较大，希望多调节。

14～20分，能够坦然接受自己跟不上这个社会节奏发展的事实，并且善于调节身上的压力。心态非常好。



第三节

缺陷也是一种美

人好不好，先看长相；商品好不好，先看包装；公司好不好，先看门面。虽然人人都想追求一个完美的形象，把自己推销出去，但也希望自己做的每一件事都完美无瑕。

皓洁的满月固然给予人美的享受，但昏黄的弯月也着实让人感受到了残缺的震撼；蒙娜丽莎的微笑固然让人着迷，但维纳斯的断臂却也让人感到残缺的魅力。完美与缺陷，本身就是一个矛盾的。但是完美，给人的感觉很诱人，其实人人的心里都清楚一件事，那就是太过完美的东西只有到小说中或者电影中才能找到。古人云：人无完人。连人都无法做到完美，其他的事物更不可能了。爱情因为偶尔有拌嘴才变得韵味十足；雨天漫步因为没有雨伞而变成一种享受；生活因为有太多的无奈才让自己知道自己活在这个世上。

生，容易，活，容易，生活确实不容易。对于职场中的我们而言，太过于追求完美，往往会给自己带来无尽的压力。

记得曾经读过一篇美文，是一则德国的寓言故事：

有一个小圆圈圆圆，不知道是什么原因，从它一出生开始，自己的身上就少了一段弧。看着别的圆圈都是那么地完美，圆圆心

里非常羡慕，为了让自己也变得完美，圆圆决定自己去寻找属于自己的那个弧。

圆圆就这样开始往前滚，由于自己身上少个弧，一到自己的缺陷位置，圆圆就只能停下来，慢慢朝前移。在这段时间里，圆圆可以慢慢欣赏自己从来没有见过的东西：一排大雁、一头牛、青青的绿草、蓝蓝的天，还可以听到虫鸣鸟叫，泉声水流。在这些景物的点缀下，圆圆的旅程非常惬意、开心。圆圆一边哼唱着小曲，一边朝前慢慢滚动，继续自己的寻找。

在寻找的途中，圆圆也找到了躺在地上的所需要的圆弧，圆圆把它们安在自己的身上试了试，发现根本不是自己身上的那段，安在自己的身上也根本不完美。圆圆虽然一次又一次地失败，但它并不气馁，因为自己不觉得孤单。它依旧哼着小曲、欣赏着一路的青山绿水，鸟语花香。

功夫不负有心人，终于在某一天，圆圆找到了属于自己身上的那个圆。圆圆把它安在自己的身上，非常地完美，没有一点缺陷在自己身上。圆圆非常地高兴。它奔跑着，欢呼着，想要向全世界的人宣布，自己是世界上最完美的圆。圆圆飞奔着，直到自己眼前的景色慢慢变得模糊起来，模糊起来……

圆圆在这种飞奔之中，享受着无比欢悦的快乐。风在自己的耳边呼啸，景在自己眼前飞驰，它感到这种感觉非常地美好。圆圆在奔跑了不知道多久以后，终于觉得累了，这种生活太过于单调了，除了风和速度之外，自己什么也享受不到。圆圆想停下自己的脚步，却发现由于自己的速度太快，想停下来实在是太难了。圆圆太圆了，奔跑的时候几乎没有任何阻力，从此，圆圆就在这种孤单乏味的飞奔生活中奔跑着，一刻也不能安息……



完美，其实并不如我们想像的那么好。生活过于完美，就没有生活的动力了。太过于追求完美，你的生活也会徒增许多的压力，最后，

你会在无尽地压力之中老去。所以说，无论是自己在生活中和妻子吵架了，还是在工作中出现一点点小错误，请不要对自己太过于苛刻，给自己一个理由：缺陷也是一种美。如果自己在职场中太过于追求完美，那么不但不会对自己有利，还可能会害了自己。

玲玲这个人什么都好，就是天生一个超级完美主义追求者。从专业角度而言，玲玲工作能力确实很强，而且踏实肯干。但从她开始进入公司到现在为止，都不受同事们的欢迎。原因很简单，太过于追求完美，压力太大，把自己的压力无形之中也转嫁到了同事们的头上。如果自己犯错了，她会自责好几天不能自拔；如果同事们有谁犯错误了，她也会忍不住狠狠数落一顿别人，并将自己的完美计划告诉别人，让别人也去努力做。如果这些只是她对下属员工还可以，但对于和自己一样职务的同事，她仍然不会给别人留情面。公司里每个人都对她避之三尺。玲玲自己也很苦恼，每当自己无助的时候，想要有个人来帮的时候，却发现没有一个人是跟自己站在一条线上的。

玲玲的这种想把工作做好的心态无可厚非，每个人都应该去这样做。但她却处理不好这种工作压力带给自己的影响，往往是越想追求完美，却越是事与愿违。这种偏激的做法把自己的压力放大到了无穷大，结果自己的内心无法承受哪怕一点点的瑕疵。对自己苛刻也还可以，但如果是对自己的同事、朋友、亲戚也动不动就吹毛求疵，那后果可想而知。

每当这个时候，我们都应该端正心态，给自己的心灵一点空间，给自己一个理由：其实缺陷也是一种美。

心灵指引

如果容易陷入追求完美的境地而自己还不知道怎么办？不妨来看看自己有没有符合下述情况的一种或几种：

1. 打扫卫生的时候，追求绝对的一尘不染，往往是擦个玻璃就耗去大半天的时间；

2. 常挑老公的毛病，不是脚臭，就是太懒，不干家务；

3. 总是跟别人比较，发现自己有不如别人的地方就觉得心里十分难受；

4. 对于一项工作，往往追求每一个细节的绝对完美，却使自己陷入被动；

5. 心情压抑的时候，却找不到朋友来安慰自己；

6. 本来是想给自己一个借口休息，却发现还有很多的事情有待处理，即使自己已经很累了；

7. 心理压力非常大，往往感觉就是一个字：累；

8. 没有给自己安排娱乐时间，发现生活过的极其枯燥和无味。

当你遇到以上几种情况的时候，请记住一句话：给自己的心灵放假。告诉自己，缺陷也是一种美。



第四节 失恋也是一种美



人在这个世界上，可以爱很多次，期望一生只爱一次就美满幸福，那是一种奢望，而且是一种很难满足的奢望。所以说，每个年轻人都可能经历一个热恋到失恋的过程。也许你会觉得，一旦自己失恋了，就久久无法忘怀：总是想念他的吻，想念他的味道，想念和他在一起的种种美好的回忆。

其实，并不是每一场爱情都会有一个非常完美的结局的，我们又何必去在乎结果呢？我们应该在心里告诉自己，该结束的已经结束，现在的结束，就意味着新的开始。任何人都没有理由为了一个与自己预期不一样的爱情结局就痛不欲生，就把自己搞得十分颓废。

但话虽然这样说，又有多少人能真正从分手的痛苦中重新站起来呢？分手的压力给他们带来了无尽的伤害。在我对大学的记忆中，除了那些美丽的风景、无忧的生活外，印象深刻还有就是每学期都有人因为失恋而从宿舍七楼上跳下来结束自己年轻的生命。“生命诚可贵”，年轻一代的大学生难道不明白吗？

不是他们不明白，而是失恋所带给他们的压力是空前的，是无法抗拒的。而对于我们这些职场中的人来说，一旦自己失恋，给自己造

成的压力也是绝对空前的,不但会影响自己的工作,还会影响自己的身心健康,以及自己身边的亲戚和朋友。

会涛是一个优秀的小伙子,在大学和自己的女朋友谈了四年的恋爱。毕业后,还和自己的女朋友在同一个城市工作。人人都羡慕这份爱情,会涛也觉得自己很幸福,每天很卖力地工作。但是大学的爱情和现实中的爱情完全是两个概念。大学的爱情是无忧无虑的,没有烦恼的,但走入社会后,爱情还要面临着婚姻,还要面临着买车买房。会涛觉得自己的压力非常大,工作总是苛求自己做到最好。但即使这样,会涛还是没有挽留住自己的爱情。

女朋友最终觉得会涛没有“钱途”,和他分手了。会涛的爱情就在女朋友的一句:“你不是我要找的那个男人”后结束。失恋的打击是巨大的。会涛怎么也想不通,自己如此努力地去工作,换来的却是女朋友无情的分手。会涛开始检讨自己,得出的答案是自己太过于平庸,没有能力挣钱。会涛决定痛定思痛,更加努力地工作。他给自己的目标是,一定要努力工作,一定要让自己的女朋友后悔她的选择。从那以后,就很少见到会涛出去应酬了,他把自己大部分的时间都放在了工作学习上。会涛的脸上没有了笑容,没有了欢乐。会涛每天都把自己放在一个危险的位置去奋斗。渐渐地,会涛做出了成绩,从一个小职员,升到了部门经理,又升到了副总经理。会涛觉得自己做到了。当他再一次站在自己女朋友面前时,她的女友已经认不出这个西装革履的男人了。当女友告诉他你不必让自己活得太累的时候,会涛留下了眼泪。整整三年,会涛没有一天快乐过,没有一天真正地开心过。即使笑,也是为了应酬客户而戴上的假面具。



回来的当天晚上,会涛给自己倒了杯红酒,并洗了个热水澡,让自己在热水里“洗了洗”自己的大脑。他想了想女友对自己说的那句话,发现自己从来没有从失恋的阴影中走出来,自己活得很累,而且

自己一直不是在为自己而活，自己所做的一切都是为了自己已经消逝的爱情。会涛对着镜子中的自己笑了笑，这次他是发自内心的笑。然后他走上了楼顶，纵身一跃，飘逝在一阵风中……

会涛的选择你也许认为他是错的，但他选择自杀其实是对自己的身心的一种解脱。会涛从来没有走出失恋的困境，失恋给了他太大的压力和太多的痛苦。会涛想让自己走出来，可他却找不到理由，找不到一个能说服自己的理由。当会涛觉得自己从失恋的阴影中走出来的时候，他的心理已经扭曲了，不再是那个朝气蓬勃的会涛了，而是一个被失恋的压力打击得伤痕累累的会涛。他选择了解脱。

并不是每一次的失恋都会逼得人们去自杀。但失恋的痛苦所带来的无尽的压力，让本已经失意的我们变得更加脆弱。所以，失恋是可以摧毁一个人的。看过金庸《神雕侠侣》的读者最后都会为那只在绝情谷殉情的白雕对爱情的忠贞感到震撼，但那毕竟是已经成为眷侣的忠贞。假如你面对的是狠心跟你分手的恋人，你们根本没有结合，成为眷侣，又何谈忠贞呢？所以，我们完全不必去为了一次的失恋而让自己陷入无尽的痛苦之中。

我们每个人都要更新自己的观念，给自己一个理由从失恋的泥沼中爬出来。因为你不必为了失去一棵树而失去了整个森林。记住失恋也是一种美。

心灵指引

对于人生的每一次恋情都不要去过分地苛求，更不要过分执著。要知道，人生没有完美，而感情也没有完美，遗憾和残缺始终都会存在。人生本来就平淡无奇，失恋只是人生经历中你坐下来喝的一杯苦咖啡。虽然苦，但却让人回味无穷。其实，咖啡，你喝原味，它是苦的，你放点糖，它却又变成甜的了。怎么喝都是由你自己决定的。

失去的东西固然值得珍惜，但未得到的东西却更加值得我们去努力获取。不要抱着已经失去的东西不放，而是要去追求你能追求到的。放下，不但放下了失恋的压力和痛苦，更是放下了一种负担，更是给自己一个重新生活的理由。失恋了，给自己一个借口，失恋也是一种美，这种美需要我们放弃才会真正发现。

第五节

成功并不代表一切



记得在一本书上读过一句话：让亲戚、朋友感到开心的成功，是一种美妙的经历；让亲人、朋友感到痛心的成功，则只是一件不幸之事。

其实，从某种意义上说，对于我们而言，成功或失败只是一个概念而已，这个概念也会因人而异，乞丐能有口饭吃，就是幸福，能每天要到饭吃，则就是一个成功的乞丐；而我们丰衣足食，却仍然抱怨自己不够成功。这就是为什么我们有的人会快乐，而有的人却每天闷闷不乐，总是把我要成功、压力太大挂在嘴上。

人生最重要的不是仅仅自己快乐，而且也要让身边的人跟着你快乐。我们生活的意义在于有人能和你分享幸福和成功。如果哪一天你成功了，却发现身边所有的人都离你而去，那么你想像一下，你会真的感到快乐吗？我们需要的是让自己的生命能够流畅地表达，而且能使自己的心灵更纯粹更自由。至于成功或失败，只是一场过眼云烟而已，不必太放在心上。

★ 人生可以追求成功

我们生活在一个什么都用同一标准来衡量的社会，成功也不例外。有房、有车、有权、有势，这些都是可以用来衡量成功的某一个标准。当然成功也不是专属于某一个人的，也不是人人都可以得到，这在此章开头我便已经说过。所以我们要去争取自己的成功。成功只有争取了，才能拥有。

★ 成功并不代表一切

我们不能不追求所谓的“成功”，但也不能偏离了自己生命的重心，如果为了追求纯粹的成功而放弃了其他的一切，不择手段，那么自己的压力就不会减轻，同时你会发现，自己越去追求，就越将失去最宝贵的东西，得到的也并不是你想要的。所以，当我们累了的时候，给自己一个理由，成功并不代表一切，让自己从对成功的无尽追求中解脱出来。

刘林是个事业心很强的人。在他的骨子里，对成功的追求达到了一种狂热化的地步。为了达到成功，他对自己的要求十分苛刻。在他办公桌的上方有四个大字：功成名就。刘林也一直在为了这个目标而努力着。

刘林这几年为了自己的目标，拼命打拼，也确实有了一些成就，公司的市值也达到了上千万，手下的员工也达到了几百人。有房有车，老婆如花似玉，孩子聪明可爱，对于一个不到四十岁的男人而言，在常人的眼里，他已经成功了。但刘林并不满足，想要把自己的事业做得更大。为了这个目标，刘林整天忙的没有一点时间来陪亲人。



刘林对自己的亲人说，他的压力太大，这

么大一个产业，都靠他一个人来打理，真的很累。他老婆劝他把公司卖了，不要再干了，要不去请个人帮自己打理也行。可刘林觉得别人帮的成果不是自己的，这不算成功的标志。

由于每天在外面跑业务，在各个城市飞来飞去，刘林也很少有时间去陪父母。虽然自己的儿子很有能力，但刘林的父母却怎么也高兴不起来，因为他们几乎一年也见不到儿子几次面。

一天，刘林正在香港跟一个客户谈生意，老婆突然打来电话，说父亲病危，要见他最后一面，让他赶快回来。可刘林却怎么也舍不得这笔大买卖，最终选择谈完生意再回去。三天后，当刘林来到医院时，他的父亲刚刚断气。刘林走到父亲的床前，父亲手里拿着的是自己小时候的照片。

就因为这件事，刘林的妈妈从此不认他是自己的儿子，说他的眼里只有金钱，没有父母。刘林的所有亲戚也都抱怨他太过于铜臭了。刘林自己也陷入了深深的自责之中。

可父亲临走时的遗憾，他是用金钱怎么也买不到的。

从刘林的例子可以看出，这个社会，确实给了很多人压力，尤其是对成功的追求，更是无形中给了我们很大的困惑。当我们的脑子里只有成功二字时，当追求成功的压力像一座大山压得我们喘不过来气时，不要困惑，这都是我们犯的错，不会给自己一个台阶，不会给自己一个理由，不会告诉自己：成功并不代表一切。让自己从成功的压力中解脱出来。

为了给自己的人生一些精彩，我们选择给未来点亮一盏明灯，我们有必要确定一个远大的理想和目标，但不一定非要去实现它。我们没有实现自己的目标是不是就代表着失败呢？不是的。比如，我们想要攀登珠穆朗玛峰，在我们的能力有限的时候，我们可以选择登泰山、黄山，甚至只是一座家乡的小山。当我们把山峰踩在脚下的时候，我们同样是成功的。其实，细细思索一下，我们每个人都不是失败的，因为你必须记住：除了成功以外，我们还有很多东西需要去珍惜。

一、自我

自我是人生的起点，一切都从此出发。没有自我，世界有再多的精彩又和你有什么关系呢？所以，为了这个起点，你要珍惜自己，要有一个快乐的心情、强壮的身体、健康的心态。这些难道不比你挣一百万，一千万更

重要吗？我们要珍惜自我，放下自己对成功的极端追求，善于把身上的压力卸下来。

二、家庭

起点是从家庭出发的，最终的重点也是家庭。很大程度上来说，家人是我们奋斗的最根本目标，如果仅是为了成功，把自己的压力也无情地让家人来承担，那我们就是一个不折不扣的失败者了。撒切尔夫人说过："家庭生活是否幸福，会对一个人产生巨大的影响。"这是因为家庭的和睦安康，家人的快乐幸福才是我们的幸福和快乐。有智慧的人都不会只要成功而把家庭抛在脑后。

第六节

压力过大的表现



压力过大是这个社会职场中的每个人都在面对的，而且是每个人都急需去解决的。如果压力是一大块巨石，而我们是一根支持巨石的木头，当压力处在一定值的时候，我们还可以和压力和睦相处，而且还会给我们以动力。但是，如果巨石过大，那么我们这根木头早晚要被压断或被压在整块巨石的下面。

压力是对人们的精神和肉体承受力的一种摧残。如果人的身体能够承受得住这个压力，那么压力就会给予我们动力，此时的压力对于我们人类而言是积极的，可取的。但“物极必反”，一旦压力超出了我们承受的能力，则会对我们的身体和心灵造成极大的伤害。

如果我们压力过大的时候，而我们却一无所知，请从以下几个方面来对自己进行一个全方位的“体检”。

★ 从你的皮肤上看

1. 头上有很多的头皮屑——这是由于压力过大，毛囊不断发炎造成的，是压力的副产品。

2. 黑眼圈——这是由于自己的压力过大，睡眠不足，导致眼部血液不畅通造成的，是压力过大的最直接证明。

3. 皱纹——由于压力过大造成的面部皮肤松弛，是压力过大的最直接产品。

4. 皮肤粗糙——这是由于长时间处于高压力下，皮肤得不到休息造成的。

5. 皮肤脱落——这是由于皮肤在身体的高压力工作下不堪重负的表现。

★ 从你的头发上看

1. 少年白头——年纪轻轻就头发白了，这是由于压力过大，头皮供血不足造成的，如果出现这种情况的话要多注意休息，适当缓解自己的压力。



2. 大量掉头发——人每天都会掉头发，但如果你用手轻轻地从头发上拂过，或每天梳头的时候，大量地掉头发，这可能就是由于压力过大造成的了。因为你此时的身体在高压的状态下处于病态，从而使你的头发停止了生长，这个时候一定要小心了，可千万不能再让自己的身体处于这种病态之下。

3. 头发分叉——发现头发梢部分叉了，这是由于自己的身体在高压力下对营养的吸收不好造成了头发的提前老化。

★ 从你的胃看

1. 经常腹部鸣响——这是压力过大的征兆。

2. 经常便秘——这是压力过大造成的肠胃不好，会随着压力而逐渐变得严重。要想改变这一现象，光靠吃药是不行的，要学会解脱。

3. 胃口不好——这也是由于压力过大造成的消化系统不好，一定要注意调节。

4. 经常腹泻——这种也是由于压力过大造成的焦虑所致。

★ 从你的思想看

1. 经常头痛——由于精神压力在自己头部穴位逐渐累积造成的。

2. 经常焦虑和不安——压力过大，经常去追求一些完美的东西，给自己的精神带来很大的负担。

3. 经常无端感到恐惧——这是身体一直处于“备战状态”的一种红色警戒状态，同时并发的还有心悸、气喘、耳鸣等症状。

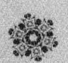
★ 从你的睡眠看

1. 失眠——由于压力造成的精神高度紧张、亢奋，以至于在该休息的时候无法放松自己。

2. 多梦——压力过大，白天精力的高度集中，到了晚上仍然持续以致无法休息产生的一种错觉。调节方法就是要多加休息以及放松自己的心态。



你是否会因感情影响生活自测



你从来没有和女朋友亲密接触过，现在给你一次机会，你会从什么地方开始呢？

A. 搂小蛮腰

B. 搭肩膀

C. 摸下巴

测试结果

选择A 在热恋中才容易影响工作。刚热恋时，你被爱冲昏头脑，才会表现出无心工作的态度：这类型的人平日工作时还蛮专业的，不过热恋时会灵肉分离，身体在工作中，灵魂已经飘到情人身上了，不过当恋情稳定时就恢复正常了。

选择B 不会为感情影响工作。成熟的你会把工作与爱情分开，理性管理情绪与时间： 这类型的人之前的恋情也许会影响到工作，不过随着年龄的成长，会开始知道要专心努力工作，至于感情的事情要留到下班之后再处理。

选择C 只有失恋时才容易影响工作。你只有在感情受到挫折时才会影响工作上的情绪：这类型的人在工作上非常专业，感觉上有点拘谨，甚至于很多事情都斤斤计较，做得非常完美，不过失恋是他的死穴，当他失恋时会完全失控，个性会出现360度转变。

 你在职场中最无法被取代的特色 

大家都很希望自己在职场上的位置非常重要！今天就测验一下你在职场中最无法被取代的特色是什么？

如果你是一个成年人，一觉醒来突然发现自己尿床，你的直觉会是什么？

A. 只是太累

B. 以为在做梦

C. 膀胱无力

测试结果

选择A 代表你开疆辟土的战斗力是无人可取代的；战斗力十足的你面对任何新挑战，都可以轻松搞定创造好成绩。这类型的人很不服输，而且个性坚毅、脚踏实地，在职场上只要做一件事情即使拼了命也要做好。

选择B 代表你的领导能力是无可取代的；其实你是一个具有领袖魅力的人，你的领导统御方式是带人先带心，让所有部属都会愿意为你搏性命。这类型的人会将心比心，带人就先带心，凡事都会跟大家一起分享，因此属下都会忠于他，凡事都会力挺到底。

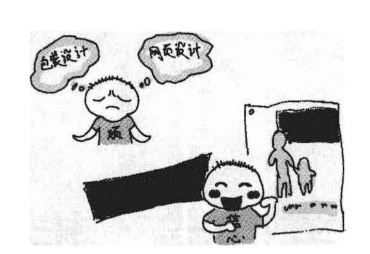
选择C 代表你在职场中是一位不可缺少的开心果；在职场中你为大家带来欢乐，乐观开朗的态度让你博得好人缘，而且也让人无法忽视你的存在！这类型的人在团体中很乐观开朗，所以大家很喜欢跟他相处，除了专业能力之外，乐观积极的态度使得大家无法忽略他的存在。

04

The Fourth Chapter

第四章 薪如止水？开什么玩笑

一、我很棒，真的很棒
二、即使现在不棒，将来也会很棒
三、做人要厚道
四、不要逼我不厚道
五、不是“怀才不遇”，而是“时机未到”

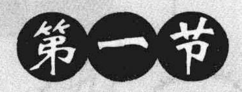


问你一个问题，你每天拼命地工作，你在为谁而工作？有人说是为了自己而工作，有人说是在为家人而工作，也有的说是在为了自己的老板而工作，更有人说是为了这个国家而工作，或者是为了全人类而工作。其实这个问题让谁来答都是一个棘手的问题，因为没有一个统一的答案。开个玩笑，给个答案：我们都是在为了薪水而工作。

“薪水”，是我们每个职场中人所追求的目标。收入高，不但满足了我们的物质要求，而且也满足了我们的精神要求。对于职场中人而言，收入越高当然越好，这是毋庸置疑的。如果你每天拼命地工作，而你的老板给你的薪水却并不能让你满意，该怎么办呢？有一句话说得好：你想找你的老板要多少钱，首先你得明白自己值多少钱。这话没错，想要获得高薪水的最好方法就是：“我值。”

有个故事被广为流传：福特公司在检修一台非常昂贵的机器的时候遇到了麻烦，当公司的所有人员都无法找到解决办法的时候，福特公司只得请来一位德国工程师来帮忙检修这台机器。德国工程师在反复地研究了图纸之后，在机器上画了一条细细的线，指出了故障之所在。当工程师索要报酬开出了一万美元价码的时候，福特公司的人蒙了，无论怎么说，一条线也不值这么贵，这个工程师似乎有些过分。这位工程师傲慢地说：“画这条线的价格是1美元，而知道这条线应画在哪里却值9999美元。”听了这话，福特公司大为信服，只能如实付账。

其实，这就是身价！当你也拥有这个身价的时候，你就不用担心自己赚钱太少。但是，要取得这种身价又是谈何容易呢！最简单的办法，就是给自己一个理由，给自己无穷的动力，去朝前努力工作。当老板想对你说“薪如止水”的时候，你的身价在那放着，他的那句话就只能是个笑话……



我很棒，真的很棒



★ 自助者，天助之

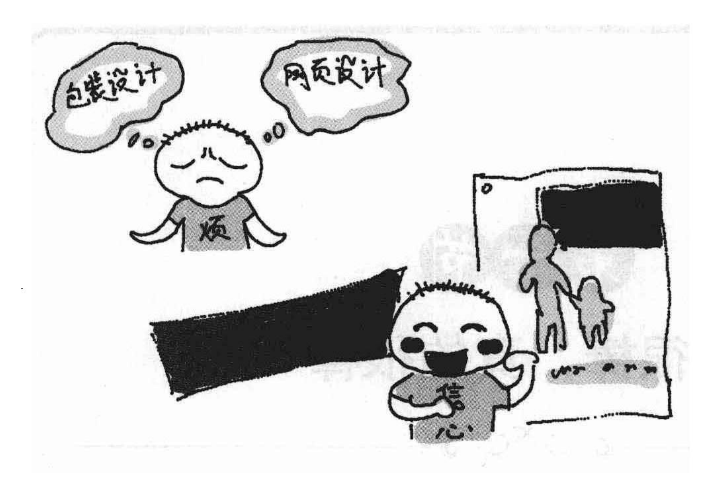
能不能走向成功是一种心态，在走投无路或者前途渺茫的时候，人最容易陷入自我怀疑和自我否定的漩涡，哪怕光明离你只有一公分，被眼前的灰暗遮住眼睛的人也是看不到的。

面包会有的，牛奶也会有的。许多人在走到困境的时候，身边的朋友都会这样开导他，这句话确实安慰和鼓励过很多人。

马云在未成功之前，曾经一度跟“潦倒落魄”相差无几；李嘉诚在未成功之前，所有业务也是在颤颤兢兢小心翼翼中一笔一笔拉回来的，那个时候他们对未来同样没有清晰的预知，但是他们都坚持了下来。

面包会有的，牛奶会有的。说这句话不是顺应自然、自欺欺人，而是选择了一种自强不息、自助者天必助之的乐观心态。

每个人都有理由相信，怨天尤人是一种最低级的生活态度，等着财富和机会的降临是一种最下等的生活方式，只有努力和坚持，对自己抱着长久的信心，才是一个勇于开拓美好生活的人应该持有的最佳心态。



许多白领喊着，我要房子、我要车子、我要很多很多人民币！如果梦想着向上帝喊两嗓子财富就会不分青红皂白地往头上砸过来，那真是太异想天开了。天救自助者，不付出努力就想得到丰厚回报，那是不可能的。付出与收获的天平一向都是对等的，很少有例外。

“一直记得那瞬间，在我看来每个人都是那么开心。为什么我就不行呢？”柴是自由职业者，常常靠做威客来增加收入，有一段时间他陷入很深的不安中。他说，他快走投无路了，前途暗淡，思维枯竭，对自己充满怀疑。他问自己，选择自由职业这条路是不是错了，虽然在一开始他曾经如鱼得水快乐无比，但是这种自由的不确定和不稳定让他对大把的空闲时间产生莫名的恐慌，这影响了他工作的进展，包括他对自己的判断。

他接了两个任务，一个是食品包装的设计，一个是网站静态页面的设计，他一面做着一面却在想，即使我做出来如果不中标怎么办?这种念头他以前从来不会考虑，做就做，一口气做完，不中标再做，现在却像魔鬼一样在他脑子里纠结不去。他快崩溃了，他走在街上，觉得每一个人都比他开心，觉得生活的大门唯独对他紧紧关闭。

然后他进电影院看了一部很久之前的片子，“当幸福来敲门”，他豁然开朗。天助自助者，只要你自己不放弃自己，别人就不会把你的努力扔进垃圾桶，它们迟早有一天会让你熠熠生辉。

★ 有志者，事竟成

于丹教授在百家讲坛中讲过一则让人记忆深刻的寓言。

一群蜗牛打赌要爬上一座塔顶，于是大家就顶着烈日努力一步一步地向上爬去。这个过程非常艰难，并且非常缓慢。终于，有一只蜗牛忍不住说，我们

为什么要爬呢，你们不觉得咱们这个赌注有点可笑和无聊吗?开始只有一两只蜗牛响应，慢慢地，许多蜗牛都开始质疑这个赌注的可行性，爬一座塔，对于一只蜗牛来说，确实太难以实现了，于是大家渐渐地停止了前行。可是有一只蜗牛却不管不顾继续爬着，最后它竟然成功了，它爬上了塔顶。

原来它的耳朵是聋的，在大家对赌注质疑的时候，它听不见，它心里只有一个念头，那就是完成大家最初的约定。

有志者，事竟成，这流传已久的谚语古老而正确。如果一个人下定决心做某事，那么他就会凭借这种决心，在前进路途中跨越层层障碍，成功便有了坚实的保证。相信自己能够成功，往往就会成功。真诚的决心往往威力无穷。

拿破仑的座右铭之一即为“最真实的智慧就是果断的决心。”他非比寻常的一生生动鲜明地展示了无所不能的强大意志会产生何等的辉煌。他全身心地投入自己的工作，在他面前，一个个无能、平庸的统治者次第倒台。有人曾向他报告说，阿尔卑斯山对于前进的军队而言是一个天然的屏障，“我没看见什么阿尔卑斯山”，他以此作答。于是，一条贯通西普隆德岛的道路被开凿出来，而那一带在从前几乎不可逾越。他说：“‘不可能’这个字眼，只会在无能之人的字典中出现”。

人为的事实都必须基于理想，没有理想绝不能成为人为的事实。譬如登山，先需存念头去登，然后一步一步地走上去，最后才会达到目的地。如果根本没有攀登的念头，那登顶的事实便无从发生。世间许多人之所以浪费了他们的生命，就因为他们对于自己应该做的事没有一点想法。这就是所谓“消沉”，“无志气”。有志者事竟成，无志者事难成。

有志者事竟成，如果你认为自己出类拔萃，那么你就是如此，你心存高远，你相信自己，胜利会垂青于你，最后的胜利是属于那个相信自己能行的你，请相信自己一定可以。细节决定成败，而态度决定命运！

★ 我相信自己很棒

信念是成功的指明灯，职场新人的信念就是——相信自己。

作为职场新人，我们一定要有必胜的信念，排除所有不必要的干扰。虽然所向披靡是不可能的，但至少信念能最大程度地把我们带向成功。不要相信那些所谓的忠告，你的未来他们不可能为你负责，你只能为自己负责。失败固然

可惜，但并不可怕，气馁才令人担忧。所以，在平时，我们不妨经常做一些自我激励、自我暗示的行为，比如，对着镜子微笑着说：我真的很棒，我真的很不错，我一定会成功。自信完全可以在脸上反映出来，完全可以感染你的同伴甚至你的对手。

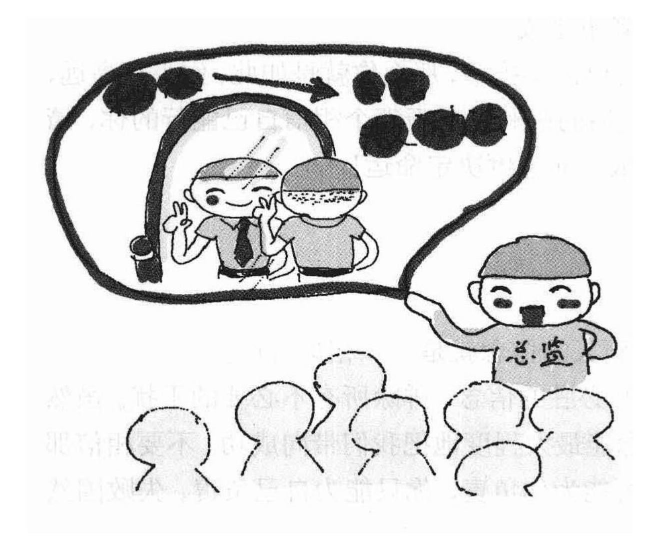
成功的推销员都有很好的自我激励办法，成功的业务主管会定期定时地鼓励手下的业务员自我激励，这都是为了让他们最大限度地保持最好的状态。

要成功就一定要相信自己，相信自己是最棒的。

人的一生中最难战胜的不是别人，而是自己，因为最强大的敌人不是别人，是自己。人与人之间，弱者与强者之间，成功者与失败者之间最大的差异在于意志的差异。一个人有了自信，就有了意志，就具备了挑战自我的素质和内驱力，就能成就一番事业，成为一个佼佼者。

职场新人，一定要相信自己，勇敢地去闯，这样才不会浪费那些本来可以激情燃烧的岁月。停止任何负面的、自责的想法，专注于如何解决问题。或许在电话或计算机旁贴一个禁止标志，可以提醒自己不要陷入负面的思考中。

李妍刚进公司，她最爱说的一句话就是：我不行吧？开始的时候同事觉得小女生楚楚可怜，都尽量地帮助她，但是日子久了大家发现，原来她不是不行而是自己认为不行，因为这种不自信，她从来不敢单独完成任务。有一次老总让她单独做一次小型推广策划，以她进公司的时间来算，这项任务本来不算什么，但是因为习惯的不自信，她又习惯地推辞：我不行吧?老总眉头一皱，只好交给其他人去做，李妍从此再也无缘比较重要的工作，完全沦为办公室可有可无的边缘角色，最后只好辞职。



无论做什么事，首先要有信心，相信自己是最优秀的，最棒的，这样你才能让公司一步一步地需要你，你才能把自己最大的潜能发挥出来，对自己产生由衷的信任感和自豪感。

我相信我自己能行，我相信我自己很棒，只要我愿意，我可以做到，我一定能成为职场达人！



即使现在不棒，将来也会很棒

★ 不要小看一棵小草

也许你现在只是一棵默默无闻的小草。领导看不到你，重要的、体面的工作轮不到你，你干最底层的工作，做最大量杂事和琐事；你要对每个前辈尊敬谦卑，你要小心翼翼地撑起属于你自己的一片天空。总之你就是一棵小草，孱弱的，不起眼的。

前几年，《流星花园》开偶像剧的先河，女主角杉菜的“杂草精神”被许多年轻人所推崇，它对于职场新人来说同样可以有所启发。“我就像杂草一样，越踩我，越贬我，就越生长得好，坚韧不拔。我不是玫瑰、牡丹、百合这类娇贵的花，但我有这众多美丽鲜花所没有的坚韧与顽强。我只是根杂草，我没有那么迷人的闪光点，也不需要别的什么来陪衬。所以，无论给我什么样的条件，我只懂得努力去生存。前面的路再怎么艰难都是我的选择，既然选择了就不要回头张望，随时会拨开云雾见日月。杂草不管在多恶劣的情况下都勇敢地生长，即使被踩死也会继续孕育新生，生生不息。”

一个有经验的园丁会告诉你，养花有个诀窍，不要拔掉所有的草。

原因有两个，一是俗话说绿叶衬红花，有小草才衬得出花的娇艳；二是没有了与花争夺养分的小草，花就少了竞争的活力，就不会是那么生机勃勃。

所以，不要小看一棵草，草有它自己的使命，也有它自己的价值。

一棵草永远长不成大树，因为它们本来就不是一类植物。但是职场新人却可以从草做起质变成参天大树。当你还是小草的时候，就在为质变成大树悄悄地顽强地做着蜕变的准备，“我是小草我怕谁”，等你悄悄长成大树的时候，所有的人都会惊讶你绿野仙踪一样神奇的人生轨迹。

★ 量变导致质变

罗马不是一天建成的，只要你一天天用心地去做，总有一天，微不足道的你会受万众瞩目的。

李先生在一大型企业从事发电机质量检测，比起刚刚开始工作时的激情，现在的李先生感觉工作很累，并不是工作量加大了，而是心累，因为他遇到了职场的瓶颈。在这个岗位上整整两年了，没有任何晋升和加薪，身边其他岗位的同事有的比他晚进公司，现在都有不同程度的晋升，相比之下自己的工作如一潭死水，别人现在却可以用风生水起来形容。

是走还是留，李先生在痛苦中挣扎，现在一走了之多少有点不甘心，因为到其他地方还得从头再来；留下，煎熬何时是个头?权衡之下，李先生决定留下，再给自己半年时间，坚持在自己的岗位上再磨练半年。既然决定坚持了，李先生放下所有包袱，全身心投入工作，这样就轻松多了，自己的工作也慢慢有了起色。三个月后，李先生被领导叫过去谈话，因为他要被提升为专做设计的工程师了。

相比李先生对工作的坚持，张先生就显得洒脱多了。张先生遇到的境况与李先生大同小异，但每次遇到这种情况，张先生就以“这份工作不适合我，我要找到适合我的工作”怂恿自己。工作几年已跳了无数次槽，每次跳槽岗位的跨越性都比较大，从来没有在同一个公司同一个岗位上坚持过一年，工作经历看上去是很丰富，但工作经验却没有积累，更谈不上价值沉淀了。

任何一份工作，都是要经过时间才能积累经验并考验人才的，短暂的不如意、挫折都是彰显人才价值过程中的因素，只有坚持，才不至于让这些因素掩盖你的价值。



许多时候，成功就在于再坚持一会儿。在任何形式下，都不要轻言放弃。我们都知道，“笑到最后的才是笑得最好的！”而能够让你笑到最后的必定是执著与敬业精神，正是这种精神促使你一次次地绞尽脑汁来解决问题，而每一个问题的解决又能促使你更加自信、更加执著与敬业。不知不觉中，你已经被这种时间和经验的积累磨练得脱胎换骨了。

量变到质变是需要积累的，正是这种坚持才积淀了足够量变的积累，完成了这种积累，从小草长成大树也许只是一瞬间的事。

★ 不弃不馁，大器晚成

汉武帝时代的名臣朱买臣，早年屡试不中，非常落魄，他的妻子不堪穷困最后终于强迫他写下休书改嫁他人。后来朱买臣中了进士官拜太守，他的妻子知道后非常后悔，于是蓬头垢面当街拦住他要与他重修旧好。于是就有了“覆水难收”这个典故，再往前追溯，姜太公也是大器晚成的典范。

这里并不是要强调大器晚成，而是要强调不要害怕一时的失败和不如意，大器晚成也是一种成功，那我们还有什么好顾忌的呢，只要不放弃，成功就不会离你远去。

职场之路不是一帆风顺的，它可能充满很多不可预知的坎坷与艰辛，而职场新人只有不放弃自己的理想，才能迎来灿若星河的曙光。

对未来寄予无限的希望，始终坚持一个不弃不馁的念头，一定会有机会成功。或许我们没有很多成功人士的才华和机遇。但是，每一个职场人都有自己的特色和专长，依据自己的才能分析，找到自己的特质和专长，并加以发挥，就会有和他们一样的傲人成就。

其实机会对于大家都是均等的，但是对机会的把握却并不是每个人都能够



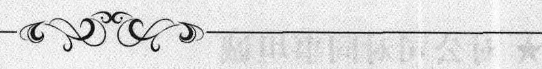
做到。有些人在困难前退缩了，有些人在没有找到办法前就懒惰地让自己停止前进了，有些人是因退缩和停止而不再探索。最终成功的是一直努力找方法和为了成功从不妥协的人!

机会往往出现在面对困难和挑战的时候，面对失败和挫折的时候!不要屈服，不要放弃!要坚持不懈地去努力寻找解决的方法和对策!成功会在你放弃的那一瞬间彻底消失，也就是你的放弃说明在这件事情上你已经彻底失败!如果你每次都在面对困难和挑战的时候放弃,那么你也会在放弃中丧失一次又一次的成功的机会，你的人生将会是非常失败的!

愚公移山的故事感动了一代又一代人，愚公为了排除险阻，打开通道，率领全家搬走太行、王屋两座大山。这是一件大而又艰巨的工程，在有的人看来是难以想象的。但是，愚公胸怀大志，不被困难所吓倒，他敢想敢说敢做，敢于挑战困难和不可能，最终取得了胜利，这种精神，永不过时!

第三节

做人要厚道



★ 心底无私，做事自如

人一旦有了不能与人说的秘密，生活就变复杂了。职场中同样如此，心怀鬼胎的人，职场对他来说将是处处障碍处处陷阱。相反，襟怀坦荡的人，做事也会自如，职场也必将坦荡。

人在职场，需处处留心，稍有不慎，就可能被人拉下水，阴沟里翻船。那些在职场里一帆风顺的人，除了自身行为端正外，做事小心谨慎也是一个重要的因素，从不给别人留下把柄；而很多职场不顺者，并非完全在于自身能力差，而是总有把柄在人手上，处处受人排挤、牵制。

当然，不给人留下把柄，最好的办法就是自身行为要端正。所谓身正不怕影子斜，说的就是这个道理。作为职场中的人，要时时刻刻牢记这句话，不该说的不说，不该做的不做，行得端立得正，才能在职场中立于不败之地。

★ 公司的便宜不要占

人都是有贪欲的，所谓爱恨嗔痴的欲望之心人皆有之，如果不加以控制的话，它们终将会转化成吞噬你职业生涯的凶手。公司的电话，公司的传真打印，公司的公共用品，“用公司的自己的就可以省下”，许多人总是忍不住动此贪念。接下来要发生的事，很有可能就是把手伸向这些公司的公有财产。若想人不知除非己莫为，一旦事实真相被拆穿，那么你将名誉扫地，一无所有。

★ 对公司对同事坦诚

有这样一种现象，刚毕业的大学生喜欢在简历上把自己拔高一个层次。当然这有助于尽快找到工作，有助于在新的工作环境里树立自己的威信。但是谎言终会有真相大白的一天，如果你的谎说得很离谱，那你要做好离职的准备了。

这就像相亲一样。相亲的时候大家可以说的天花乱坠，有车有房有存款，有些人甚至借房子临时充数给女方看，但是丑媳妇终会有见公婆的时候，真相也终会有被揭穿的时候，这个世界没有秘密，所有的一切都会在某一天大白于天下。建立在欺骗上的东西是不能长久的，开始的隐瞒只能给以后幸福的发展埋下隐患。

职场上，没有金钢钻就不要揽瓷器活。是一棵小草的时候就老老实实承认自己的卑微，这样在你成为大树的时候才能挺直腰板做屹立的大树，而不用担心会有小人破坏你的生长。

★ 老实人，不会一直吃亏

提到老实人就不得不提到阿甘，阿甘的成长一波三折，但是他的朋友遍及各地，他得到了他梦寐以求的爱情，他的事业也在不知不觉中做得很大。

职场上老实人总是很吃亏，在一些模棱两可、可有可无的情况下，老实人往往是被忽视的对象。在升职调动方面，老实人因为老实不出众，往往是被忽略对象。老实人有严格的道德感和自律的行为准则，鄙视人际交往过程中的利益动机和利益行为，但这并不意味着做老实人就不为自己争取。



厚道为人，是大多数人的生活原则，因而使得在我们周围，人与人之间多了些和谐的因子。老实人散播着厚道的因子，但老实人不会一直吃亏，老实人的老实换来的可能是真正的赏识和财富。

有一个老实人，日复一日，在路边以修鞋为生。因为老实，不肯偷工减料，就有了回头客，倒也衣食无忧。一天，过来了一个路人。路人鞋坏了，他一面等着修鞋，一面感慨地说，你这个样子啥时候才能富裕起来哟！老实人困惑了，自言自语道："我又没别的手艺，除了修鞋养家糊口之外，还能干什么？"

路人说："其实，你有三种选择。一是再学一门手艺，艺多不压身；二是扩大经营范围，以获取更多更大的利润；三是抢银行，一夜暴富。"

老实人笨，学不来新的手艺，胆子又小，不敢去抢银行；他采纳了路人第二条建议——扩大经营范围。两年后，老实人拥有了一间小店，收入明显上了一个新台阶。

"处世圆滑，内心中正，不同流合污而为人谦和"。这是纪晓岚给老实人定义的概念，意思是在处理事情的时候，可以适当掌握尺度，依情况不同而采取不同的方法。但是内心一定要诚实忠厚，做人要保持诚信。该坚持的事，你应该坚定地表达自己的想法，可以妥协的事，应该更能够设身处地理解别人的意思，作出适当妥协，甚至放弃自己的意见。

★ 一个好汉三个帮，仁者无敌

"仁者无敌"，是梁惠王在向孟子请教如何为政时孟子说的话。有一次，梁惠王向孟子请教如何才能为国雪耻复仇？孟子说，只要能够施行仁政，以民为本，那么人民就会心甘情愿地为国效力。而敌国只是压迫和剥削人民，如果大王出兵征讨他们，必然是"仁者无敌"。

事实上，孟子的“仁者无敌”这句话，不仅仅是讲治国者的修养，其中的道理也同样适用于每一个人。就个人而言，道德人格的魅力也是具有强大的感召力的。人们常说“榜样的力量是无穷的”，就是这个意思。所谓“仁者”，也就是有仁德的人。孟子说:“仁者也，人也。合而言之，道也。”也就是说，所谓“仁”者，就是人之所以为人的根本之道。

在现代职场，为了一时的利益而牺牲人性的人，首先要遭受良心的谴责，其次会为人所不齿，甚至导致今后不再有人愿意与其合作的局面出现。仁者之所以无敌，那是因为他抓住了维系同事关系最重要的东西。

事业成功的一个很重要的原因是要有朋友帮助，只有人际关系丰富的人和善用丰富人际关系的人才能取得丰富的财富资源。

评价一个人在社会中是否能发挥价值，取决于当你需要帮助的时候会有多少人支持你。在企业中也是一样，当你需要支持的时候你的同事支持你的又会有多少呢?

同事支持你，因为你有让他们喜欢并欣赏的地方，那么如何可以赢得同事的欣赏和支持呢? 待人友善，但不要过于亲密。和煦的阳光永远比冰冷的暴风雨更让人喜欢，喜欢微笑的人永远比总是眉头紧锁的人更受人欢迎。和同事相处也是这样，待人友善，会更容易让人产生亲近感，给你的印象分加值。但是职场不同于交朋友，距离是对彼此的尊重，所以适当的距离很重要。

待人真诚，但不要过于坦率。人与人之间的关系不管有多微妙，总是遵循一个规律，别人就像一面镜子，你对他笑，他也对你笑，你对他冷漠，他回报你的也是冷漠。

提升自己的能力。每个人都喜欢跟强者做朋友，因为强者有让人上进和奋发的气场，跟强者在一起自己也会潜移默化地受到熏陶走向成功。没有人喜欢跟一无是处的人做朋友，如果我们要做职场达人，那么提升自己的能力是不能忽视的。

乐观向上，固守自己的处世原则。你可以很友善，可以很真诚，但是你不能过分谦卑，那样的你丧失了自己的立场和原则，跟一只丧失自我的哈巴狗没有区别，永远不要忘记自己的立场和原则，那是你混迹职场的独有标签。



第四节 不要逼我不厚道



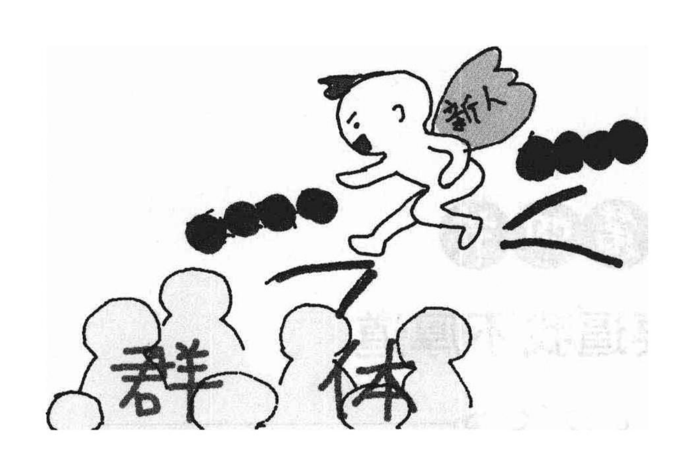
★ 听从命令，不代表没有想法

职场是新人走向社会的终极跳板，在有限的时间里，不安分的新人总是急切于博取社会对自身价值的认可，以及实现自己对人生的宏伟抱负。但是职场新人往往都是有棱角的，他们还没有被社会打磨，他们既排斥而又渴望被打磨。在这个过程中就出现了他们个性的棱角与社会固有的印模之间的矛盾。

新生代的职场新人奉行自由工作的信条，工作要快乐，他们有自己的工作方式，并且有自己对职场的独到见解。这个时候，面对与他们理念有冲突的领导的指令，他们是选择服从还是选择不合作？

服从命令是天职，是下属应尽的本分，服从命令也是使工作顺利进行的保证。

领导之所以是领导，必有他的过人之处，他可能有自己独到的管理方式，可能在这个行业的技能已经达到可以领导并指挥人的境界。纵观古今，下级服从上级天经地义。但是，在现实生活中，桀骜不驯的“刺头”却不乏其人，不管承认与否，每一个人都有过在内心顶撞、



反抗上司的想法，那是一种正常的心理反应，但在现实中，你却不得不为这种反应付出代价，虽然到最后还是得服从权威，但这种服从却让上司感受完全变了味，因此我们要克制自己的情绪，谨记服从命令的要义。

“恭敬不如从命”，是中国古老的至理名言，谆谆告诫着后人，对权比自己高、位比自己重的人，不管你愿不愿意，服从是第一位的。而在工作中下级服从上司，是上下级得以顺利地开展工作，保持正常工作关系的前提，是融洽相处的一种手段，也是上司观察和评价下属的一个尺度。

这虽是一些小事，但反映到工作中，就不是那么回事了。表面看来，任意妄为，潇洒自在，其本质是有意识地与上司划出了一条鸿沟，不利于自己的事业，也不利于组织内的团结。因此，要想有长足的发展，就要有平和的心态，不要顺着自己的性子一意孤行，“刺”更是千万不可滋养的。有些人在某些领域，是会有上司所远远不及的才气，但只有与上司融洽相处，才会让上司充分领略你的才华，为你提供发挥的机会。你越是自视怀才不遇，感叹世无伯乐，消极丧气，越会在无奈中白白蹉跎了岁月，阻断了发挥才能的道路和机会。你站在原地不动，即使伯乐常在，又怎能发现你这匹千里马呢?对于才气不佳者，更应有李白“天生我才必有用”的自信和洒脱，应有活到老学到老的毅力和韧劲，而不应甘于沉沦，成为上司眼中又臭又硬的顽石。

因此，作为下级，应牢固树立起尊重上司、服从上司的意识，即便上司在某些方面不如自己，也要给予应有的尊重。上级领导居于把握全局的地位，掌握全盘情况，一般来说，考虑问题比较周全，作指示都能够从大局出发。很多时候，全局利益和个体利益是一致的或基本接近的，维护全局利益，实际上也就维护了自己的个体利益。当然，全局利益和个体利益也会有发生矛盾冲突的时候，在这种情况下，下属如果能做出与上司意图趋于一致或基本接近的可行性方案，使得上司指示的执行和自己的个体利益两不耽误，那是再好不过了，

但如果二者无法兼顾，那么只能牺牲个体利益，以大局为重，无条件服从上司指示，这才是明智之举。

听从命令并不代表没有自己的主见，但是只有在你做出明智之举之后，你才能有机会把自己的想法一步一步展示给领导看，你的才华才有机会尽情施展。聪明的人会审时度势，让自己的观点在最安全的情况下新鲜出炉。



第五节 不是“怀才不遇”，而是“时机未到”

“二十一世纪什么最贵？人才。”这是《天下无贼》里的一句经典台词。在这个竞争激烈的社会，哪个老板不爱惜人才，不珍惜人才，不重视人才？而对于职场人而言，老板为何会没看上自己这个人才呢？

是的，当我们满怀激情，斗志昂扬地想要干一番大事业，而且确实也做出了一些成就的时候，为什么没有被老板发现呢？拥有鸿鹄之志、非凡才华、过人本领的自己，明明是一匹“千里马”，却为何没有伯乐来发觉呢？你是否开始郁闷了：是不是自己的运气太差，还是别人的运气比自己好，或者是自己的老板是个“阿斗”，抑或世界上的伯乐全部都死光了？

韩愈在《马说》中说：“马之千里者，一食或尽粟一石”，“食不饱，力不足，才美不外现”，“只辱于奴隶人之手”等论说，完全道出了怀才不遇者的心声。是的，身怀绝技而遇不上伯乐，难免会产生不平衡感。当我们这种“怀才不遇”的感觉越强烈，心理的负担也就越沉重。

因为自己的才华不能够被伯乐发现，有的人郁郁寡欢，有的人破口大骂，有的人借酒消愁，有的人付诸笔墨，有的人另寻出路。心里

有郁闷，想要发泄，这样的心情完全可以理解的。但对于自己所遇到的困境，这样的做法却不是明智之举，没有一个老板会因为下属喜欢在他面前夸自己多有才而去重视他，也没有哪个老板完全不爱人才的。如果我们一味地去寻求自我的解脱，而不对问题进行一个深入地了解，就会让自己陷入一个死胡同而出不来。

那么，自己为什么不被老板重视呢，真的是“怀才不遇”吗？遇到这种情况，我们最应该做的是放下心里的包袱，好好想一想，自己是不是在以下几个方面出现了问题。

一、进取心不足，没有动力。

时代在发展，知识在更新，信息会失效，经验也同样会落伍，只有自己不断地奋斗，才能不被这个社会淘汰。汉武帝时，有个叫汲黯的官员，年轻时就非常的有才华。但他为官十多年后官职一直都没有改变。一些原来职位比他低的人，渐渐成为了他的上级，他非常不服气。他就在某一天去找汉武帝说：“陛下，您用人好比堆柴火，总是把后来的放在上面，把压在下面的给忘了。”汉武帝说：“并不是我把你忘了，而是国家在不断需要新型人才。人不能没有学问，也不能不长知识。听了你的话后，我觉得你更没有学问了！”读了这个故事以后，我们必须明白，没有什么才干能够让你一劳永逸。你要让你的才华被人发现，就必须不断进步。

二、不会做人

人缘在这个社会是非常重要的，没有人缘，没有朋友，你会寸步难行。董仲舒说：“不仁而有勇力才能，则狂而操利兵也；不智而辩慧狷给，则迷而乘良马也。”就是说，没有仁爱而有勇力才能，就像疯子拿着锐利的武器；没有智慧而口齿伶俐，就像瞎子骑着日行千里的好马。有些人确实很有才华和智慧，但就是太高傲了，缺少对他人的尊重和善意，不能够让自己融入这个社会。你就是才华横溢，没有他人的帮助，也不会有出头的一天。

三、自己确实还不够突出

每一种工作，都有一些人会做，但要能够完全胜任，就必须比较冒尖，才能被老板肯定。每年都有大批的大学毕业生面对招聘，那些能够从几百，甚至

上千人中被选中的，肯定有他的过人之处。同样的道理，在我们的工作中，每一个高薪的职位都肯定会吸引很多的人去争取，除非你非常突出，否则你又凭什么得到上天的垂青呢?

四、才能不切实际

我的一个同学，对电脑游戏非常有研究，可以说，在玩游戏方面，他确实有一些优势，但是他的这个优势在社会上并不能给他带来什么特别的效益。他找了份推销员的工作，但他却对推销一窍不通，而且他的口才非常差，最终即使他在游戏方面有特殊的才能，自己却还是被这份工作淘汰了。你拥有的才能与你的工作不相配，自然难以满足工作要求。

五、过于心切

很多的人都想在最短的时间内得到老板的青睐，但是我们必须明白，做老板的，他都会冷眼旁观，考察一番，才能够交给你一些棘手的任务，以检验你的才能。如果你太过于心切，还没有等到领导的首肯，就想把自己推到风口浪尖上，然后却又发现不能胜任。有一青年，在大学的时候非常有才华，文笔好，曾任学生会主席，而且担任校报主编。毕业后，他应聘到一家报社工作，没想到，与他同时应聘的另外几位大学生或当编辑，或当见习记者，只有他被安排去打杂。他很不服气，认为领导有眼无珠，把自己给低看一等。于是他决定辞职。老板很惊讶说:“我本来认为你会是一个人才，想要重点培养的。安排你去打杂，是想让你熟悉报社的各个环节。”当青年明白这一切的时候已经晚了，因为过于心切往往会适得其反。

六、老板“有眼无珠”

其实，并不是每一个老板都是一个“明君”。俗话说：龙眼识珠，凤眼识宝，牛眼识青草。如果你碰到一个根本分不清人才优劣的老板的时候，你没有什么好担忧的，这样的老板你没有必要去为他卖命。因为，如果你真的碰到这样一个长着“牛眼”的老板，哪怕你胸有韬略，哪怕你有雄才大略，你也不会有出头的一天。与其这样，倒不如改换门庭，另寻出路。

希望朋友们知道，当我们真的感到自己“怀才不遇”时，请不要悲观，从以上几个方面找下原因，也许你将会有所收获的。



透过薪水分析你的心理自测



有些人宁愿当个小老板，也不愿在大公司里做个不高不低的职员，但有些人则正好相反。要是你的话，会作何选择呢？假如正逢经济不景气，公司发生了财务危机，已经一个月没领薪水了，这时候你会怎么办？

A. 立刻辞职

B. 要求老板加薪

C. 要求老板至少发一半薪水

D. 再忍一个月看看

测试结果

选择A 你是个较有野心的人，只要认为自己的实力不输给别人，对于自行创业就会跃跃欲试，有着白羊座、狮子座和射手座自视甚高的倾向。

选择B 当各种条件不充分具备时，你可以忍受上班的苦处，但羽翼丰满后，就会全力追求属于自己的事业，有着金牛座、天蝎座和魔羯座倚势而为的倾向。

选择C 你有着身兼数职的本事，任职于公司的同时又开发自己的事业，考虑得失后才决定辞职与否，有着双子座、天秤座和水瓶座两边通吃的倾向。

选择D 如果没有完全的把握，你通常不敢独自承担事业经营的风险，所以偏好呆在稳定的公司里，有着巨蟹座、处女座和双鱼座追求稳定的倾向。

 看看职场中你的讨人厌指数 

职场不同于学校，不管你在学校有着多么良好的人际关系，但是到了职场，需要我们小心的事情就骤然增多了。想知道自己是不是办公室里惹人讨厌的家伙吗？快做一下这个测试吧，希望能对你有些帮助。

当你和情人在吵架时，对方突然打了你一巴掌，你的下一个动作会是什么？

A. 破口大骂

B. 呆住，反问他为什么

C. 歇斯底里地乱捶他

D. 回打他一巴掌

E. 气哭又落跑

测试结果

选A “过街老鼠人人喊打型”，你的讨厌指数99%。在这个世界上只有一个人喜欢你，而那个人就是你自己。别怪我说得直接，你的脾气太过火暴了，快收敛一下吧。

选B “人见人爱的小甜甜”，你的讨厌指数20%。很多人都喜欢你可爱乖巧的性格，说到底，你一点都不讨人厌。

选C “天上掉下来的礼物型”，你的讨厌指数80%。当别人收到你这个“礼物”的同时，周围同事还要小心被砸到头哦。

选D “八字对冲讨厌型”，你的讨厌指数40%。其实这真的不能怪你，如果你和别人发生冲突应该是非战之罪，因为对方八字跟你对冲才会讨厌你。

选E “初一十五遭人怨型”，你的讨厌指数55%。你的使人讨厌的恶行大约一个月发作两次，还在大家可以忍受你这个讨厌鬼的范围之内哦。

05

The Fifth Chapter

第五章 让借口成为“挡箭牌”



“嘿，哥们，晚上没事吧？去聚聚吧？”
“嘿，哥们，赏个脸，去K歌吧？”
“周末我们一起去旅游吧？”
“五一我结婚，你可一定要来哦？”
“别忙了，饭都快好了，就等你了，五分钟啊，必须到。”

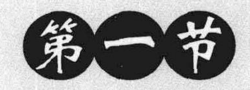
这些你再熟悉不过的话是不是经常萦绕在耳边，并且深深困扰着你呢？

当我们想要回家陪老婆孩子吃饭时、当我们想要安静地度过周末时、当我们想要独自去桑拿时、当我们想要加班把工作做完时，总是有一些同事在要求着我们去做一些我们不想做的事。

碰到这些该怎么办：应酬吗？我们确实有许多的事情没有做完，根本没有心思去，去了也不能尽兴。拒绝吗？同事们也是一片好意，当同事们笑着对你发出邀请的时候，你该如何去做呢？俗话说，伸手不打笑脸人。碰到这种情况，真的是左右为难啊。应酬成了我们职场生涯不得不面对的问题。为了人脉，我们得应酬；为了客户，我们得应酬；为了义气，我们得应酬。总有一天，你会被应酬的浪潮淹没。

其实，这种情况是每一个职场中人都会遇到的。而且，如果每叫必到，每酬必应，随着时间的推移，我相信你慢慢会觉得累的。今天他请你，改天你总得请他吧！今天你请了他，下次他肯定会请你，就这么你来我往，什么时候是个头啊？

但是，也不是说我们不应该去应酬，有些应酬，比如工作上的就一定得去。但对于这个竞争激烈的社会而言，应酬多了，自己的充电的机会就少了，自我空间就被压缩了。所以，一些不该应酬的邀请，请大胆给个理由，告诉他你确实太忙，然后潇洒地去干自己的事。要知道，在这个社会，多学习，少应酬，只有这样才能在货币贬值的情况下实现自我增值。



第一节 不喝酒的借口



男人为了打拼事业，无论在家里还是其他的场合，总要喝酒应酬，这对于男人来说是一生中必不可少的课程。面对亲朋好友我们不能说不，面对关系好的上司我们必须要应酬，我们喝酒时要豪迈地表现，在中国的礼仪里喝醉才是对别人最大的尊重，所以对初入职场的我们是很大的考验。如何巧妙地躲避喝酒对我们产生的困扰呢？看碟下菜！所谓看碟下菜，是指对应酬的人有一个初步的了解，然后根据那人的喜好巧妙的找借口推辞。

王小姐是公司重要部门的接待人员，每天都要组织各式各样的活动，出席大大小小的酒会，因此每天几乎都要喝酒应酬，结果第二天总是会大醉得不省人世。每当有饭局，向领导敬酒要整杯整杯喝，让她更加受不了，这分明是和自己的身体过不去。她向来吃东西都很讲究养生，灌酒更是她深恶痛绝的事，但是不喝酒，领导表现得非常不满，这使王小姐总是觉得不安，最后经常因为喝酒的事情和上司闹僵，给王小姐带来了很大的困扰。

中国人很好客，在酒席上更是发挥得淋漓尽致，一般不喝醉是不会放你走的。我有位朋友却是这方面的借口专家，他面对酒桌上的甜

言蜜语、软缠硬磨丝毫不动心；面对他们排山倒海般的劝酒丝毫不紧张；面对他们劝酒失望郁闷的表情丝毫不怜悯，每次都轻轻松松地用各种手段予以化解（领导劝酒时他却非常豪爽，一饮而尽，被戏称为“化酒绵嘴”）。根据他在酒场上的优秀表现，我总结他的做法和经验共有八条。

借口1：工作论

每逢主陪、副陪劝酒或桌上其他人员有所表示，他面不改色，心不跳，轻轻松松、口口声声地以工作为由婉言拒绝喝酒。其表现为“我下午（晚上）还有工作（或者加班），工作很忙要开车不能耽误，并且工作是单位领导亲自安排的，非常重要，如果喝多了肯定耽误工作，如果耽误工作肯定会受到领导批评，如果得到领导批评肯定影响或破坏在领导心中美好的形象，如果在领导心中印象不好肯定影响升官”等。劝酒的人听到此仁兄把喝酒提高到了事关个人前途命运、政治生命的高度，肯定会网开一面了。



借口2：酒量论

对于此位仁兄的酒量，我是比较佩服的。论白酒（50度以上）绝对在1斤以上，论啤酒绝对在10瓶以上。因为我们之间曾经做过“破坏性试验”，我曾经抵挡不住他凶猛的攻势而逃之夭夭。但此兄每逢别人请他喝酒（领导除外），总是以酒量小为由，将别人的热情劝酒拒于千里之外。其表现为：当其他人都喝白酒时，他就说“我白酒不行，啤酒还能抵挡一阵”；当其他人都喝啤酒时，他就说“我现在喝啤酒不行，白酒能稍微喝一点”。我曾多次劝他“今天喝酒不努力，明天努力找酒喝”，但他依然我行我素，一意孤行。

借口3：家务论

凡是成年人都有体会，家务活是个无底洞，只要想干家务，就永远没有干完之时。根据我的经验，重要的家务活有：打扫卫生、做饭洗衣、照看老幼等。此兄经常以家务活多为由，三下五除二就将劝酒者打发回去。其主要表现为：“晚上要回去看孩子（孩子尚不足5周岁），陪孩子玩玩具，看电视，讲故事”；“下午下班时要买菜、要买馒头、要做饭”；“不能喝酒，还要接老婆下夜班”等。此兄把喝酒提高到事关家庭安定团结、和谐和睦的高度，劝酒者只能不强人所难了。

借口4：民族论

中国是个多民族国家，在56个民族中，信奉伊斯兰教的民族是不喝酒的。此兄有时候和不认识的朋友在一起喝酒，别人劝他时，他就祭起了这个“杀手锏”，说自己是回族群众，根据民族习惯是不能喝酒的。在这种情况下，如果强劝其喝，很可能造成民族之间的冲突和矛盾。此兄把喝酒提高到了事关民族之间的团结，事关社会的稳定的高度，劝酒者只得悻悻而回了。不管以后是否被揭穿，反正今天是不喝了。

借口5：安全论

在酒场上有一类人可拒绝一切劝酒，不但理由充分，而且义正严词。毫无疑问，这类人非驾驶员莫属。不管别人如何花言巧语，如何情真意切，如何热情迫切，驾驶员只要说“我开着车，不能喝酒，请为安全考虑吧。”此言一出，谁人还劝？若再强求便是逼别人犯错了。此兄把喝酒上升到本人和他人生命财产安全的高度，事关无数人家庭幸福的高度，劝酒者无功而返也可理解了。

借口6：感情论

酒喝的多少，有时候要看感情的亲疏。感情深，酒量允许，自然可以多喝一点；感情浅，自然可以随意喝。这位仁兄在这一点上把握得非常到位。比如说，领导敬酒，不管是不是第一次，其必曰：多年来一直得到你的栽培、关怀、帮助……神态也变得诚惶诚恐，酒自然不用说，一口喝干，甚至要追加一杯。一般的同事劝酒，其必曰：我们感情这么好，以后喝酒的机会有的是……酒是

能少喝则少喝，甚至不喝。其实感情咋样，彼此心知肚明。



交际场合的推杯换盏，浓缩着彼此深浅不一的情感。

借口7：花朵论

此论或者称为“希望工程论”或“为了祖国的花朵论”。持此论者大多属于刚刚结婚不久想要生养孩子者。出门前大约老婆们都有交代，什么“够不着站起来”，“吃不了兜回来”，“坚决不能喝酒，否则XXX（此处删去200字）”等等，动辄以拒绝同床相要胁。此时的男士大多还是怕老婆或尊重娇妻的，所以不管众人如何花言巧语，硬是不为之动，可谓“任尔东南西北风”了。此招乃最具有杀伤力的一招。

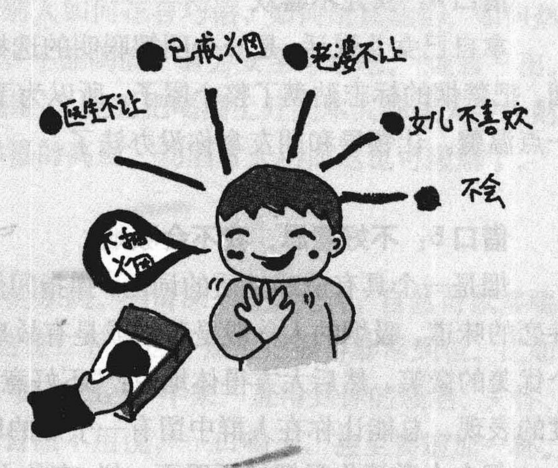
第二节

拒绝吸烟的借口



有人说："饭后一支烟，赛过活神仙。"因此有些人，特别是一些青年人经常陶醉于"吞云吐雾"之中。殊不知，就在他们悠然自得的时候，烟草中的各种毒物便向他们展开了残酷的进攻。

烟草中大约含有一千二百多种化合物，其中大部分对人体有毒，特别是尼古丁，危害尤大。一支香烟里的尼古丁，可以毒死一只老鼠，20支香烟里的尼古丁能够毒死一头牛。一个人如果每天抽20−25支香烟，就将吸入50−70mg尼古丁，这些尼古丁足可以致人于死地，只是由于它们是逐步吸入的，再加上人体有一定的解毒能力，才让你幸免于难。



烟草中含有许多致癌物，以及能够降低机体排出异物能力的纤毛毒物质。这些毒物附在香烟烟雾的微小颗粒上，到达肺泡，并在那里沉积，彼此

强化，结果又大大加强了致癌作用。每天吸烟10支以上的人，死于肺癌的概率要比不吸烟者高两倍半。此外，吸烟还能导致咽喉癌、口腔癌、鼻咽癌、食道癌、胰腺癌、膀胱癌等。

在职场上打拼的我们总是要和烟打交道，我们如何用巧妙的方法拒绝吸烟呢?

借口1：医生不让吸烟

此借口简单可行，毕竟没有人会不顾及别人的健康去劝你吸烟，注意说此话时候要委婉真诚，给别人的感觉是无奈的，或者是抱歉的，说话要心安理得，不要做作。

借口2：对不起，我已经戒烟了

出于礼貌在日常商务交际中我们要学会拒绝他人，戒烟是一个好的理由，每个人都会把健康放在首位，所以互相的体谅在交际中是必不可少的，这样才能够使交际得体。

借口3：老婆不喜欢

所有的男人都想在自己的老婆面前表现得完美干练，所以有时候女人会提出一些理智的为你好的要求，比如不吸烟，所以这正好是拒绝抽烟的好借口。

借口4：女儿不喜欢

拿自己女儿说话，是一个明智聪明的选择。记得小时候我为了让父亲不吸烟，把禁烟的标志贴满了整个屋子，所以为了家人不吸烟，这样的借口就会多一点温馨。让领导和朋友拿你没办法了。

借口5：不好意思，我不会吸烟

烟是一个具有诱惑性质的词语，弹指间燃烧璀璨，绽放消亡。它有着让人眷恋的味道，吸烟的人一般是苦恼或是有故事的，当他邀请你的时候，给他一个优美的微笑，然后大方得体地说："不好意思，我不会吸烟。"大气而不失风度的表现，总能让你在人群中留有一个好的印象。

每个人邀请你吸烟的原因不一样，有的人会因为自己的郁郁寡欢所以吞云

吐雾，那是一种想诉说心事表达内心感情的一种手法；有的时候朋友想吸烟，由于碍于面子所以递给你烟表示面子上的客套。如果是前者，建议你不要拒绝，当人们心情不好的时候，总是习惯于往坏处去想，所以当你在这种情况下拒绝他的烟，就如同拒绝了听他抒发心灵的一个机会；如果是后者则拒绝无妨，所有的人都有自己的喜好，喜欢吸烟是你的自由，不吸烟是我的选择，所以在商务交际中我们应该有较强的对事物的判断能力，能找借口的找借口，如果不能也只能不情愿地舍命赔君子了。



在现在的社会想要说一个“不”字，是那样难。注意，找借口只适用于同辈的人或者是自己的亲朋好友，或者较为了解的领导。

小王是一家金融业的业务员，为了能让公司有好的效益，总是每天接待各式各样的客户，参加各种宴会。令小王比较苦恼的就是客户递过来的烟，不知道什么场合能拒绝什么场合不能拒绝。

小王应该分清楚什么时候可以找借口拒绝什么时候不能找借口拒绝。拒绝是一个很难界定的事情，一般客户或是朋友在办公室的时候可以拒绝，如借口空间太小，空气不流通，吸烟影响环境。一般商务交谈在办公室举行的时候，我们可以拒绝，有一条很简单的参考定理就是：“我的地盘听我的”，办公室，以及你的私人空间，你可以理直气壮地找借口说不。还有在不是正规的场合下，比如朋友邀请去吃饭等。

有外人的地方，和领导在一起，一定要给你的上司留够所谓的面子。我们都不会跟面子过不去的，所以老板的心态也如此。在有外人的时候，一定不能找借口拒绝领导，即使不能吸烟也得把话说的漂亮，不然得罪上司的结果是惨不忍睹的。宴会不能说不，举行宴会的时候，在这样欢快的环境里，大家的心情一般是开心积极的，不要因为你自己的原因不合拍，这样会让大家对你的印象大打折扣。所以请记得参加聚会不要找借口不吸烟，可以少吸，但绝对不能不吸。

每天一测

你是值得深交的人吗?

或许你认为自己热情好客，或许你自恃朋友遍布五湖四海，而事实上，你的存在给身边的朋友能带来多少有价值的东西呢,而你是否又是一个值得深交的朋友?想知道答案的话，就一起来做下面这个小测试吧!

1.你是个自来熟的人吗?

A.是　B.不是　C.不知道

2.在朋友圈里你扮演的角色是:

A.领导者　B.被领导者　C.策划者

3.朋友对你的评价是:

A.好友　B.损友　C.两者皆不是

4.结交一个新朋友关系会变得很好:

A.是　B.不是　C.不知道

5.你们经常聊天:

A.是　B.不是　C.两者都不是

6.你觉得朋友就该对你忠心:

A.是　B.不是　C.不知道

7.如果和朋友同时喜欢上了一个女孩，你怎么办?

A.进取　B.退让　C.装作什么也没发生

8.用一个词语形容你们的友谊:

A.普通朋友　B.知心朋友　C.酒肉朋友

9.喜欢评论他人的缺点:

A.是　B.不是　C.不知道

10.有固定的朋友数:

A.三个　B.四个　C.五个以上

(计分方法:A 5分，B 3分，C 0分)

测试结果

40～30分

你的朋友与你之间的关系一定是细水长流型的，大部分情况下你是属于比较慢热的类型，对一个人细微举动的观察让你下定决心是否该与他继续交往下去。当你发现他的人生观、价值观是与你背道而驰的时候，往往会采取慢慢疏远他的方式来化解彼此交往间的尴尬。你的能力和责任心都让人有依附感，也让身边的人觉得你是相当可靠的人，同样，你所结交的朋友在关键的时刻也是能帮上你的忙的。

29～18分

你是个喜欢结交朋友的人，不过对你而言所交的每一个朋友都是需要经过严格筛选的。无论是他的经济条件、社会地位还是彼此间的性格相似度等，这些都在你的考量范围内。因此，你是把对待一个朋友等同于完成一件工作来进行的。虽然有许多条条框框的限制，但是一旦他成为了你的朋友，那你们的关系是比较容易长久的。但是，往往你过于认真的态度会让别人产生压力。

18分以下

君子之交淡如水，用这句话来形容你最为合适不过了。义气和道义这两杆秤你是放在心底，而从不轻易表露出来的。相对于被人帮，你更热衷于帮人，所以你的朋友在你处永远是得益匪浅的。说得矫情点，你有点无私奉献的味道，当然，这也和你本身较强的能力有关。其实，很多时候，一切尽在不言中是最好的了，不必多说什么，就看事情发生后如何面对。但是，有一点很重要，人无完人，偶尔向人倒倒苦水，你真正的朋友也是非常乐意为你分担的。

第三节

难说，我的计划排满了



身在职场中难免会有应酬，提到了应酬，总让人觉得是应付他人的虚情假意。白天忙了一天以后已经是疲惫不堪，下了班却还要接待客户。跟客户培养感情是一件痛苦的事情，所以学会拒绝他人的邀请是一门大学问。

今天的社会，我们每天要接受应酬或是一些朋友的邀请，我们应该怎样学会拒绝，看一下这些“借口宝典”吧！

借口1：不好意思，我的时间排满了

时间排满说明了自己时间的紧张和工作安排的全面，用这样的理由能得到朋友的理解。

借口2：对不起，老婆在家等我

有的时候老婆能是你很好的挡箭牌。所以说老婆管，并不是什么尴尬的事情，天大地大老婆最大，拿老婆做借口是一种高明的选择。

借口3：不好意思，我约了朋友

这样的拒绝比较简单但效果是很好的。直接说明没有时间参加你的邀请，在语言上应该直接、坦荡、自然。

★ 应酬的一些标准

规矩一，如果自己不能喝，你就别先喝第一口；

规矩二，如果确信自己要喝，就要喝得坦率点；

规矩三，酒桌上，面对门的位置是上位；

规矩四，不要在酒桌上显示你的酒量，这样你会吃亏；

规矩五，领导敬完酒，你再开始敬酒，必须有一个先来后到；

规矩六，可以多人敬多人，多人敬一个人，一定不要你自己敬大家，不合乎规矩；

规矩七，敬酒的时候，大家喝多喝少无所谓，只要大家高兴就好；

规矩八，自己敬别人酒，可以自己喝完让别人随意；

规矩九，自己如果官衔比较低的话，应该主动倒酒敬老板；

规矩十，喝酒的时候碰杯必须低于领导，表示尊重；

规矩十一，有领导在场先敬领导；

规矩十二，喝酒一定要注意祝酒词；

规矩十三，谈生意，一定要大方坦诚地喝酒；

规矩十四，说错话应该自己罚酒，这是对他人的尊重；

规矩十五，最后一定要把杯子里的酒喝完；

规矩十六，注意卫生，筷子不要乱用；

规矩十七，能喝一定要喝，这是游戏规则。

可以以自己的身体，或是时间作为没有出席的理由，但说话的时候要注意到对方的言谈举止，看对方的反应，了解对方的想法。在商务交际中要做到察言观色，对领导的喜爱要有所了解。



测试你的老板是怎么看待你的：

死巷内发现老婆婆被杀死的案件，你是著名的神探，你猜她是被哪种

武器杀死的呢?

A. 菜刀　B. 斧头　C. 水果刀

测试结果

选择A 你的工作表现烂到让老板对你忍无可忍恨不得想杀掉你。这类型的人心里要有准备，在老板心中你不仅仅是猪头，甚至可能在很短的时间叫你滚蛋，因为老板心中虽然有期待，可是这类型的人永远都只能做到20分、10分，目前属于留校查看的阶段，如果不好好奋发向上的话，可能就是下一个被裁员的对象。

选择B 工作认真，个性迷糊，你老板看到你又好气又好笑。这类型的人在工作上非常认真努力，本分之内都会做的非常好，可是在生活和个性上会比较迷糊，在老板眼中看起来像是个永远长不大的孩子。

选择C 你的表现像猴子般灵巧聪明，老板对你疼爱有加。这类型的人的工作表现都让老板觉得非常灵巧非常聪明，不仅在专业上非常认真，而且在待人处世以及人际关系上都做的非常好，在老板心中地位越来越重要。

第四节

老婆在家做好了饭



所有成功的男人背后，都有一个默默无闻的女人，因而我们这些商务人士也要对老婆体贴。所谓天大地大老婆最大，作为一个男人来说怎么样做到家庭事业双丰收，就成了一个持久可衡量的问题。

所有的女人都期待自己的丈夫光宗耀祖，所谓光宗耀祖，其实简单来讲就是一定要满足老婆大人的虚荣心，本着老婆的一切都是对的，如有不对按第一条执行的理念来讨老婆大人的欢心，女人期待自己的男人要有英俊的五官和坚实的臂膀，会给女人脆弱的心灵最大的慰藉，所以她们总是以很善变的形象出现在你的身边，时而是什么也不管什么也不问的大尾巴狼，而有时候却是乖巧的小绵羊。不要试图挑战女人的第六感，也不要妄想有什么出轨的风吹草动，女人是具有敏感体质的精灵，她能以自己最快的感官，给你下个定论，如果你一次又一次挑战她的底线，那么对不起你即将被 fire 了，也就是所谓的盖棺定论。针对女性的这些特征，下面写出应对的措施：

一、无事献殷勤之借口宝典

不要怕有多少应酬或是急事，直接拿起电话，拨通那个熟悉的电

话号码："亲爱的，我想你。"放心吧，你的娇妻绝对不会放弃你无事献殷勤的机会的。可以叫对方的绰号，或是熟悉的暗语，然后对着电话说，亲爱的，我想你了，咱们周末去看电影好吗？她绝对会变成你心爱的小绵羊，然后羞涩地说当然好了，在她心情愉悦的时候说出自己的真相：但今天晚上就不能陪你了，你做好饭等着老公忙完回来哦！她便会一改平时的暴躁女形象，乖乖地成为被你束缚的小温柔。

二、坦白从宽借口法

每个女人都期待自己的老公能陪自己吃饭逛街，但这些对于嫁给商业人士的女人来说基本算是痴人说梦。为了良好的夫妻关系，丈夫应该迁就陪伴妻子，绝对不能以大男子主义的大尾巴狼形象华丽出场。要想征服女人的怪异体质就必须明白要投其所好，夫妻感情的关键在于双方的信任和默契程度，所以想拯救你们家大暴躁吗？那么就坦白从宽吧，步骤如下，抽不忙的时候买些女孩子们喜欢的装饰品放在身上，以便不时之需，然后主动地打电话说，亲爱的，我给你买礼物了。首先要讨你们家小魔女开心，这样一切都OK了。她一定会很喜悦的，然后顺势告诉她：亲爱的，我坦白交代哦，我晚上有应酬回不来了，你在家好好的。看看吧，效果一定不错的。

小王和妻子从相识到相爱走过了4个年头，由于小王是从事金融行业的，所以总是接到这样那样的应酬邀请，让妻子觉得很不安稳。由于工作压力大，小王总是回到家就躺在床上蒙头大睡，老婆一度怀疑小王有了外遇，给夫妻感情造成了很大的伤害。

请你记得女人是需要宠的，每个女人来到这个世界上都需要男人的关爱和无微不至的体贴。女人是脆弱的动物，有着很强的猜疑心，所以为了让她安心，你也要好好地对待这个小脆弱，不要一直用一个借口，比如工作太忙啊，事情太多啊，搪塞你对她的忽略。任何人都是有感受的，也会对事物有一个主观性质的判断，一旦这种主观性质的判断形成，就会有盖棺定论之说，所以为了取悦你的老婆，应该多和她交流，了解她的想法，在生活中多关心她，所谓投其所好，知道她的喜好，找借口也会变得简单实用的。

天下没有傻女人，不要用你没水准的借口去挑战她们的脑细胞！

女人的体制是敏感脆弱的，对老公尤其敏感，你会发现你老婆对你的关注，远远多过你对她的关爱，从你们相爱的时候她便开始搜罗你所有的嗜好，

比如你喜欢黑色的衬衣，爱玩魔兽，爱百合花，爱打篮球，爱文学，是一个矫情的文学小青年。她们有的时候是傻得可爱，正因为她们前期工作做的相当到位，所以在你们认识相恋的时候，你的一切，都已经掌握在她的手里了，对你大体的有一个思维上的概括，你就是怎么样的，这种形象随着你的办事越发深刻清晰。男人呢，却只擅长怎么样把这个女孩子追到手，他们只有一招，花言巧语，不管对怎么样的女人都是有效果的，只要话说得漂亮点，追女孩子易如反掌。所以在第一阶段女孩子们已经对你很了解了，她知道你上下班的时间，甚至你要小心你身边的某某，已经弃暗投明，早归结到她的战壕里去了。因此为了你的幸福，请你还是坦白从宽多想几个好借口吧！

1.“亲爱的，超市打折，我给你买衣服，忘记了时间所以回来晚了！”

夫妻双方的关系是需要维护的，虽然她明知道，你会为那条买回来的裙子心疼半天，但绝对不会戳穿你的诡计，因为肯为女人花钱的男人是值得赞赏的。所有女人都是有虚荣心的，念在那条天价裙子的面上，她也不能把你怎么样了。

2.“笨丫头，你最喜欢的土司面包，我排队为你买的，虽然我回来晚了，原谅我好吗？”

一句“笨丫头”缓和了两人之间紧张尴尬的气氛，反而使得平凡的生活里多了些许情趣的味道，虽然年轻不复存在，她们却会因为你这句话觉得无微不至，因为里面饱含你对她太多的关怀。甜美的爱情，加上香甜的面包为这些不回家的夜猫子商务男们解围！

两个人从相爱走到一起，经历了太多风雨，所以为了给爱情保鲜，请你为爱找个借口，不要让你的老婆因为你的忽视而辛酸。

第五节

最近我失眠了



每个男人都要接受这样那样的应酬，有的时候我们会觉得力不从心，所以学会拒绝便显得尤为重要。其中最简单的就是“我失眠了”这句话，基本可以拒绝一切你不想去的应酬，当然一些必须参加的除外。

睡眠对人的身体影响是最大的，良好的睡眠是工作中必不可少的一把武器，能让自己疲惫的身体得到最快最好的休息。睡眠不足会使人疲乏无力浑身疲惫，所以我们商务人士要学会对一些不能去的应酬说不。

小王是某部门经理，由于工作需要，所以每天熬夜，导致自己的身体疲乏浑身无力，他并不知道怎么样去拒绝喝酒，或是少一种应酬，因而总是觉得身心疲惫。

小王是典型的不会拒绝，也不会找理由的实在人。并不是说实在不好，只是人在社会应该很快地跟上社会的步伐，了解一些在商务上的技巧才能让自己面对一些邀请和问题的时候能够如鱼得水。方法如下。

借口1：实话实说

我最近比较累，工作压力太大了，想尽早地休息。

人生活在这个社会上便要学会互相的体谅理解，所以想要被别人理解说话就要坦诚，对他人的态度要真实诚恳，对拒绝别人的好意要心怀歉意。

借口2：模糊其辞

不知道有没有时间，改日吧！

这是一种通用的商务拒绝借口，一般适用于关系不错的朋友，切勿拒绝自己的上司，这样的拒绝会让上司觉得你在耍大牌，对你的印象大打折扣。

借口3：家人不许

最近我妈知道我身体不好，来我家看我，我得早点回去。

这是一种惯用的拒绝借口，对谁都很适用，中国是一个讲究孝道的国度，所以把自己的家长当成挡箭牌是一个很明智的选择，所有的借口在说的时候，都要本着真实为第一目的来感化对方。

借口和假话是两个不同的概念，假话是完全是假的，没有任何意义胡编乱造的，而借口只是为了方便自己，找出来的一系列的理由。所以假话和借口的不同在于，借口是对事实的夸大而方便自己的一种行为，而假话却是毫无意义的胡编乱造。



任何借口都是推卸责任。在责任和借口之间，选择责任还是选择借口，表现了一个人的生活和工作态度。消极的事物总是拖积极事物的后腿。我们把重物举起来，而地球引力却要将它往下拉。我们在工作的过程中，总是会遇到挫折，我们是知难而进还是为自己寻找逃避的借口？

有些问题，特别是难以解决的问题，可能会让你懊恼万分。这



时候，有一个基本原则可用，而且永远适用。这个原则非常简单，就是永远不放弃，永远不为自己找借口。

无论做什么事情，都要记住自己的责任，无论在什么样的工作岗位，都要对自己的工作负责。不要用任何借口来为自己开脱或搪塞。不需要为任何事情都去找借口。

每个人活在这个世界上总要面对千奇百怪的问题。我们必须要客观地评价事物，所有的事情在发生的时候都具备它的两面性质，所以当我们遇见问题的时候，应该根据问题的大小来选择解决问题的方法和途径。作为一个人来讲，所有的问题都逃脱不了，之所以要找借口是为了让问题得到大事化小小事化了的结局，找借口是一种趋利避害的手段，可以避免很多问题和冲突的发生所造成的不好影响。在生意场上的我们要善于为自己找借口，这是为自己的生存留有后路，使我们无论在激烈的商业竞争中还是在日常的交际领域里都能够有所发展。找借口就好像是一把双刃剑，就像儒家的思想，儒家思想盛传的是中庸之道，奉行以德治国，这样的领导，照样使我们受到了封建思想的禁锢，我们能说儒家的教育是不对的吗？我们要正视历史，我们要学会批判地接受。记得周恩来在万隆会议上说求同存异，因而我们面对文化应该学会批判地接受，就像我们现在所主张的找借口，不排斥找借口有很大的负面影响，如让我们养成了无论事情怎么样我们都要找个借口搪塞过去的坏习惯。但是，生活在进步，人们思想在进步的时候，总会有堕落的习性相伴随，所以我们在商业的交际中应该有一些手腕。



第六节 有机会一定去



很多人都会把自己伪装成一个忙人，都会把幌子打得天经地义，仿佛在这个世界上只有他最忙，也只有他在上班工作一样。“有机会一定去”成了这些人的口头禅，所以当他们在忙碌于工作学习生活的时候总找着像“有机会一定去”之类的借口，这个借口可能真的是确有其事，但也可能是其他原因的一种比较体面的婉转拒绝。

“有机会我一定去”这句借口一般适用于日常生活中的婉转拒绝，比如你的朋友开了一家店，但你并没有足够的金钱购物来支持朋友的新店，你就可以心安理得地告诉她，你放心有机会我一定会去。这是一种日常礼貌的回绝，当我们不能直接表达主观意愿的时候，我们可以婉转地回答，这是对朋友的一种尊重。

★ 分场合的考虑

我们每天会有各式各样的应酬。有的该去，有的是领导碍于面子请你去，不是出于其主观意愿的行动支配，在这时候我们就应该用借口躲避这种尴尬的氛围。

小王是一家外企的白领，和小张、小丽在一个科室，由于小张外表俊朗所以很快得到了小丽的倾心。一天由于加班三人在楼梯口碰面，这时候小丽请小张和小王吃饭。小王明白自己扮演了一个电灯泡的角色，所以当小丽发出邀请时，小王考虑到了小丽和小张的关系，便礼貌性地找借口回绝了。

★ 看是否是出于主观的纯粹邀请

很多时候我们会遇到一些突发的邀请，这些邀请有的时候是由于不得已的原因，并不是出于邀请人主观纯粹的邀请动机。因而邀请人邀请你觉得多余，但不邀请你又觉得过意不去，所以当遇到此类尴尬场面的时候我们应该明智地找理由推掉。

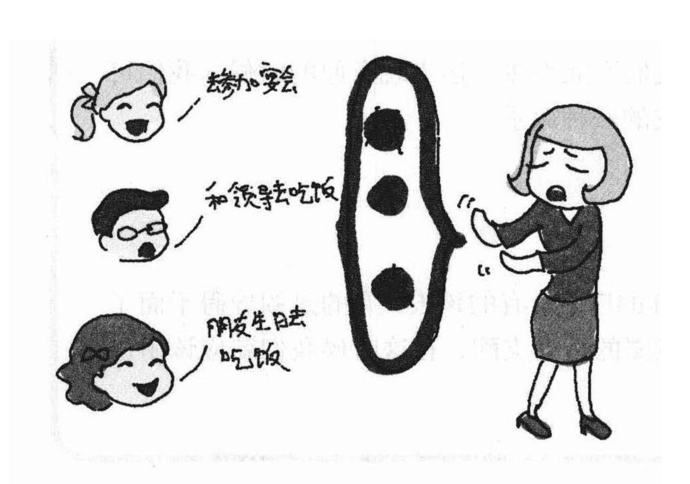
“有空一定会去”这句话是一句比较能代表人们主观灵动性的话语，其含义有三层：

第一，代表这样的活动被邀请人也许根本不在乎，或者被邀请者根本没有这个想法参加邀请人这个所谓的活动；

第二，主观邀请人因为面子过不去，所以才去开口请被邀请人，由于被邀请人觉得气氛尴尬所以用很简单的理由拒绝；

第三，被邀请人真的有兴趣参加邀请人的活动，却又没有足够的时间去参加。

案例1



小鱼的男朋友今天生日，小鱼很开心地准备去参加男朋友阿彪的生日，而此时小鱼的姐姐打来了电话邀请小鱼参加宴会，小鱼对姐姐说“有机会我一定去”则是第一层意思，说明这样的活动被邀请人也许根本不在乎，或者被邀请者根本没有参加邀请人这个所谓的活动的想法。

案例2

小张是一家工厂的会计，由于审计部门要去查账，小张工作到很晚，正在他即将要离开公司的时候碰见了张总，张总问他：“有空吗，一起吃个晚饭？”小张找理由说家里还有事情，所以不方便和张总一起吃饭，改天一定去。这样的拒绝则是第二类。主观邀请人本着面子过不去所以才去开口请被邀请人，由于邀请人觉得气氛尴尬所以用很简单的理由拒绝了。

案例3

王子诺和小夕是朋友。这个星期天是王子诺的生日，所以王子诺请小夕一同回家过生日，小夕由于写作业慢没有时间去参加王子诺的生日，所以说有空一定去。这是第三类，被邀请人真的有兴趣参加邀请人的活动，却又没有足够的时间去参加。

并不是找借口就是圆滑的人，圆滑的人主要表现在处事做事上见风使舵，模棱两可，而找借口是为了避免对人际关系造成影响。所以当我们面对一些无法避免的交际的时候，既要考虑到交际的技巧又要记住交际的准则，对事物要有一个良好准确的判断力。既然借口只是一种维护自我人际关系的桥梁，那么遇见问题的时候我们也应该能找出与之对应的借口。



1. 你喜欢什么样的电影？

   A. 文艺片　B. 恐怖片　C. 剧情片　D. 伦理片

2. 你喜欢的颜色是：

   A. 红　B. 蓝　C. 紫　D. 黑

3. 用一个词语形容你的性格：

   A. 双重　B. 开朗　C. 忧郁　D. 可爱

4. 用一句话形容你现在的状态：

   A. 天高任鸟飞，海阔任鱼游　B. 我的地盘听我的

   C. 谁是谁的救世主　D. 无所谓

5. 你喜欢的音乐：

   A. 古典　B. 现代　C. 流行　D. 随意

6. 一句话形容现在的经济:

A. 有钱　B. 没钱　C. 穷人　D. 贫农

7. 喜欢的活动是什么?

A. 睡觉　B. 游泳　C. 篮球　D. 无所谓

8. 看电影关注:

A. 戏剧内容　B. 节　C. 导演　D. 演员

9. 看过的小说有:

A.《红与黑》　B. 四大名著　C. 无所谓　D. 什么是小说?

10. 睡觉的时间:

A. 8～9 小时　B. 10～11 小时　C. 11～12 小时　D. 13 小时以上

(计分方法: A 5 分, B 3 分, C 1 分, D 0 分)

测试结果

40～30 分

你对事物有很强的判断力,对人真诚,热爱生活。在工作上你是一个追求细节的人,有着对事物的独到见解,追求理想目标。

20～19 分

你的工作一般被你自己的性格所支配,所谓的“三天打鱼两天晒网”,这是你的家常便饭,想要成功必须要磨砺自己不屈服的性格。

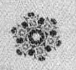
---

18 分以下

你该加油了! 面对自己的事业应该要有个良好的态度,太多的棱角在今天的社会是很容易受伤的,想不受伤的唯一办法就是学会自我保护。



最适合你的职场领域自测



打靶首先需要瞄准目标，选择自己的职场生涯也是一样，你得首先为自己选择一个对的发展领域，然后再一鼓作气地向目标前进。

你参加了世界景观惊奇之旅，其中一项活动是让你站在一扇特殊的窗户前面，按下某个按钮之后就可观赏到你从未见过的景观，你希望看到的是下面哪一样？

A. 充满挑战的崎岖山路

B. 任何和食物有关的景色

C. 一片绿油油的草原风光

D. 海天一线的远眺美景

E. 任何和树木有关的景色

F. 有繁星点点的黑夜

测试结果

选择A 你是集智慧和行动力于一身的千里马。你有明显的成功特质，因为你早已为自己的人生定好完美的目标，并且会全力以赴去实践，所以无论身处在什么样的环境，都能有一番令人羡慕的成就。适合你发展的领域是计算机、贸易、金融、出版、新科技等。

选择B 你的眼睛永远呈现迷蒙的状态，这辈子只有吃东西的时候最勤奋，其它时候不是偶尔找机会玩乐一下，就是躺着睡觉，十分惬意。你不懂什么是竞争、压力、力争上游……你觉得自己只是在做一些自己想做的事而已，即使和周遭的人格格不入，你也无所谓，人生的哲学就是“精神重于物质，快乐就好！”适合你发展的领域是创意、艺术家、室内设计、美容、烹饪等。

选择C 你勤奋，做事有计划，你从来不妄想、不贪图，只要把分内的工作完成，就觉得愉悦满足。你的执行能力很强，而且还有难能可贵的责任感。你适合发展的领域是秘书、行政、教育、专业技术人员、运动员等。

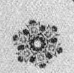
选择D 你的反应力佳，社交能力更是一级棒，不喜欢规律或拘束的生活方式，如果能每天接触不同的新鲜事或认识不同的朋友，会让你的人生更有意义。适合你发展的领域是传播、演艺、推销员、公关、旅游等。

选择E 你总是能善用自己的优势，让别人不自觉地喜欢你、欣赏你、肯定你，虽然有时候会在不经意之间显露出不耐烦的一面，但是却无损于你在大家心目中的好印象。适合你发展的领域是新闻、医生、律师、政治、人权运动等。

选择F 你对人总是忽冷忽热，一会儿热情黏腻、一会儿爱理不理，凡事都依你的心情而定，虽然有时也会被对方的情绪影响，但机会毕竟不多。你活得自我，所以做事情不喜欢被干扰，掌控权必须在自己手上。适合你发展的领域是占卜师、心理分析师、作者、自由职业者等。



你适合团队工作吗？



越来越多的工作已经不是可以一个人独立完成的了。无论是在职场上还是生活中，你都很有可能在特定的条件下和一些指定的人去完成指定的工作或者任务。你认为自己的性格适合团体工作吗？你还不是很确定吗？那么让小妖来告诉你吧！

1. 出门买衣服，你通常会：

   A. 自己一个人去－1分

   B. 和家长一起去－3分

   C. 找朋友一起去买－5分

2. 朋友请你吃饭，而你那天有工作，你会：

   A. 坦白地说有工作－3分

   B. 和朋友说自己约了父母－1分

   C. 和朋友说有事，下次自己请对方补偿回来－5分

3. 每天洗完脸之后，你都会：

   A. 不用毛巾擦，等水自然干掉－1分

   B. 用护肤品保养－5分

   C. 用毛巾擦干，不用护肤品－3分

4. 你希望自己的恋人可以在什么方面帮助你：

   A. 生活方面－3分

   B. 工作方面－5分

   C. 与其他人相处方面－1分

5. 考试的时候，你每次都：

   A. 检查到最后一分钟－1分

   B. 答完就交卷－5分

   C. 答完检查一遍就交卷－3分

6. 你认为临时抱佛脚这种做法是:

A. 完全没有效果的－5分

B. 至少比没有做的好－3分

C. 没有能力的人的做法－1分

7. 有限定时间的作业，你通常会:

A. 提前几天做好－1分

B. 到最后一天晚上赶－3分

C. 经常晚交－5分

8. 在公共汽车站有陌生人和你聊天，你会:

A. 很高兴地和他交谈－5分

B. 不理那个人－1分

C. 马上跑掉－3分

9. 你认为一个乞丐最需要的是什么:

A. 尊重－5分

B. 金钱－3分

C. 可怜的心情－1分

10. 你心目中最幸福的生活是:

A. 有用不完的钱－1分

B. 有很多漂亮的异性陪在身边－3分

C. 和一个人平淡地过一辈子－5分

测试结果

总分小于18分，A型，团体工作适合度是10%

你天生缺乏胆量，害怕受到伤害，又爱面子，所以在恋爱上的表现一点也不积极哟！即使跟一大帮朋友在一起玩，你也很被动，很在意人家怎样看你，简直就是无胆狗熊。你几乎无法顺利谈成一次恋爱，除非你放开胸怀，第一步就先让异性对你增加好感，才可能吸引男孩子的目光，变成百分百的恋爱甜心。

19～28分，B型，团体工作适合度是30%

你是一个在生活中并不和大众同步化的人。你习惯做自己喜欢做的事情，不愿意也不会轻易听信别人的劝告或者意见。你是一个完全相信自我的人，你

生命的全部就是按照自己的意愿去做自己想做的事情。你不愿意被约束，哪怕很多时候知道自己失败的可能比成功还大，也要坚持自己的想法。这样的你，并不是很容易和大众在一起做团体工作。

29～36分，C型，团体工作适合度是50%

你是一个对于生活和工作并没有多少激情的人，你认为生活就是平凡的，工作或者做事也是平凡的。你没有办法让自己在群体中显得闪闪发光，一切对于你来说，都只是生活中需要做的事情和需要走的路。工作对于你来说只是维持自己生活必须去做的事情，至于到底怎样完成自己的工作，对于你来说并不那么重要。所以你也是不会介意和别人一起做团体工作的人。

37～41分，D型，团体工作适合度是75%

和同龄人比起来，你是比较不愿意一个人独立完成工作或者任务的人，这和你比较强的依赖心理有很大的关系。生活对于你来说并不需要太多的刺激和挑战，你希望自己可以踏实且稳重地完成一切自己分内的事情。尤其是在责任重大的工作面前，你显得比其他人都容易胆怯或者担心。团体工作对于你来说不但是锻炼的机会，也是给你适应工作环境的机会。

大于41分，E型，团体工作适合度是95%

恭喜你！你已经可以被评选为生活中的人气王了！因为你是一个特别懂得人际交际的人，同时你也是一个喜欢和朋友在一起，喜欢做可以和很多人打交道的工作的人。对于你来说，团体工作简直是比个人独立工作好很多倍的事情。这并不说明你的个人能力不够好，只是你希望自己可以把自己的优点和所有拥有其他优点的人一起分享。可以团体工作会让你觉得很幸福！

你的升职优势自测



深夜由车站步行20分钟才回到家，门已锁，家人已沉睡，怎么都无法吵醒他们，但二楼灯还亮着，你会怎么做?

A. 到附近的店坐坐，再打电话，如果不行就坐到天亮

B. 脱下鞋子掷向二楼

C. 回到车站打电话

D. 弄坏门或窗的锁，或用铁丝想办法开门

测试结果

选择A 你是运动型，把经营事业看做赌博或运动，做事稳妥，但也很重视新点子，偶尔冒险。

选择B 你是挑战勇士型，将社会或工作场所视为争夺胜负的地方，创业型经营者多属此型。

选择C 你是企业人才型，你很重视人际关系与团体工作，认为应与之共存共荣，很用心去掌握对方心情。

选择D 你是具有一技之长型，有专门知识，若加倍提升素质，努力强化自己的专门技术，在各行各业中出人头地，就是所谓有技艺在身的人。

06

The Sixth Chapter

第六章 借口当道

一、NO、NO、NO
二、这个问题还没有研究出来
三、让我考虑考虑
四、听起来挺有意思的
五、跟我说没用
六、别说你什么也不知道



“不想当将军的士兵不是好士兵”，这是拿破仑告诉我们的。但很少有人去深究这句话的潜在含义：你怎么才能当上将军呢？必须比大多数的士兵都优秀，能够奋勇杀敌，能够出色完成任务，能够建立令人羡慕的功勋。所以，拿破仑的话，不仅是鼓励部下瞄准未来，更是激励他们要着眼现在，抓住未来。

同样，不想当领导的职员也不是好职员。当我们奉行这个宗旨，拼命工作，走上了领导岗位以后，却发现——自己的担子重了，职责大了，而且自己需要面对的问题更多了，私人时间也更少了。如果就这些时间还被人给剥夺，那么我们最后只能崩溃了。哪个领导人愿意将时间放在一些对自己并没有多少意义的事情上呢？

没错，我们此时所做的就是必须把工作精力全部放在重要的事情上，只有这样，自己才能不会被那么多的尘世纷争所困扰。同时，我们也要学会在领导岗位上明哲保身。这是“为官之道”，也是“做人之道”。

想要做好一个好领导，必须明白一个道理，无论自己遇到什么事情都必须是“借口当道”。找到足够的理由来为自己开脱，这样，自己的时间就完全可以为自己所掌控了。



第一节 NO、NO、NO



在日常生活中我们总会遇到和人说不的时候，怎么样把这个“不”字说得让别人觉得不做作便成了一种新的学问。

★ 要对不符合法规的事说“不”

我们总会碰到朋友要求帮忙一些违反原则性、跨越了法律与职责界限的事情，我们该知道怎么样和这些不符合法规的事情说“不”。

王诺是一个税务局的公务员，在朋友圈里如鱼得水的他交了很多志同道合的朋友。税务局是国家的纳税机关，王诺的朋友在北京的某个四合院内开了一个酒吧后委托王诺帮忙如何少缴税，结果在王诺的帮助下，朋友少交了很多税款。

这件事情后来被王诺的单位发现，给了王诺开除的处分。王诺的失败在于他并没有学会婉转拒绝，使得他付出了惨重的代价。

生活在这个世界上的我们，不可能孤立地存在。我们会有这样那样的朋友，他们在丰富我们人生的同时也带来了人际关系上的很多麻烦。那么请你学会找借口吧！

借口1：抱歉我很忙，这个问题改天再谈吧

为了顾及好朋友的面子，推脱是一个好的办法。我们在无法拒绝朋友的时候找个借口说没空没时间，相信聪明人会明白其真正含义的。

借口2：公司有规定

公司的规定是死的，而人是活的，具体的规定当然当事人也是不清楚的，拿规定说话既表明了自己对事物的无能为力，又不至于使朋友让你违反规定去处理。

借口3：抱歉这事情违反法律

每个人都有做人的原则，我们应该遵守我们的道德底线，拿法律当借口既说明了问题的严重性，又让朋友明白，你是一个有原则的人，面对触犯法律的事情绝对不会动摇。

借口4：对不起这事情我帮不上忙

我们不是万能的，有的时候，我们也可以对朋友坦诚，或许我们的坦诚会打动朋友，使复杂局面得到缓和。

在这个世界上，我们需要他人的帮助，同样他人也需要我们的帮助。但在我们的生活中总有一些忙是不能够帮的，它违背了我们的法律观念，道德和人格底线。找借口是对人一种巧妙睿智的婉转拒绝，学会找借口，尽管它不是一个万全之策，但最少我们可以把所谓的人际关系维持得很好。



坚决说“不”对每个现代人来讲几乎成了一种难事。碍于面子或是其他原因，我们总是很难以开口。但这个“不”是不可少的，一定要说出口的话，毫无修饰的拒绝会伤害到朋友的感情，所以我们要对此进行一些言语上的修饰和点

缀，以不具体、不清晰、语言含糊不清的答复来间接表达拒绝的意思。

比如你可以对给自己推销裙子的售货员说：这样的价格其实蛮合适的，只是太好看了我不知道选哪个颜色。在这种情况下，一般售货员会建议你再看看。因为她听出了你不买的意思，想要说服哪个颜色更适合你却是一件难事了。

此外，还可以用“蒙混过关”的烟雾弹式的借口，把话题不断抽象化，便可以逃开对方的要求。

被巧妙拒绝时，有一种形容，叫做“蒙混过关”。意思是对方放了一层迷雾，你在尚未看清真相之前，已被那“烟”蒙骗过去了。

这种“烟雾弹式”，采用了模糊对方所求目标的方法。有时，如果说出具体的话或者具体的理由会遭到对方的反感，这时可将话题不断迷雾，乍见似乎谈论的问题比正题还重要。其实，已把对方诱入距离正面主题十万八千里的云雾之中了。

比如要拒绝婚事时，由于对方也相当认真，所以你一本正经地说理，问题就始终得不到解决。而且，要正面说出“不能和你结婚”，往往伤害别人，让对方在心理上难以接受。因此，把“A 和 B 的婚事”这种具体的要求，可以故意提高到抽象的“一般的结婚”问题上去。

“被你求婚，我好高兴。不过我认为不可太沉溺于感情。”

“不，我很理性的。”

“我的意思是你怎么看结婚?”

“很好呀！”

“结婚到底是怎么一回事呢?”

一旦把对方诱入抽象的概念中，以后就可将此概念不断拔高。“对男女的结合来说，一夫一妻制是不是理想的形态”，“究竟男人和女人是什么呢?”

这样，把话题越扯越模糊，越扯越远，不知不觉中，对方就被你巧妙地拒绝了。

因为，话题的焦点，越是到了阶梯的上方，越是模糊，自然而然就成了烟幕了。

有的时候我们会遇到一些我们必须要回避的话题，所以我们应该想办法转移话题，也就是让对方的注意力集中到其他的点上，比如朋友问“你的衣服很贵吧”，你可以说一句“你的也很漂亮啊”，在不经意间偷换了话题概念，这也是一种变向找借口的方法。

第二节

这个问题还没有研究出来



★ 这个问题还没有研究出来

我们在成为高层管理人员的时候，经常会参与一些人事上的任命。很多将被提升的人会找你打探情况，但这是公司的高级机密，作为领导的你应该如何应对呢？借口如下：

一、对这个问题我不是很清楚

尽量含糊其辞，很多被问到机密的时候，不要慌张，要用自己聪明的头脑去想，把问题糊弄过去。所谓的糊弄就是在言语上的模糊，语焉不详。

二、这个问题还没有研究出来

大家都知道一个人事上的任命需要人事部经理的任命，还有高层的讨论研究。如果有人问这些秘密，就可以冠冕堂皇地糊弄过去。语言需要有技巧，表情应该庄重。

三、这是公司的秘密，如果结果下来我会通知你的

这样的处理，会使员工觉得这个领导很得体，而且想的较为全面，会给员工树立一个以大体为重的，严肃的形象。

★“问题没有研究出来”的一般应用

一、用于人事上的任命

人事上的任命，一般在文件没有下来的时候，我们要对公司机密文件的内容进行保密，所以我们一般会用这个“问题没有研究出来”。

二、用于一些员工福利上的增长

当公司决定给员工提高福利待遇的时候，所谓领导开大会，群众开小会。因而小道消息是很可怕的，保密的措施一定要做好。

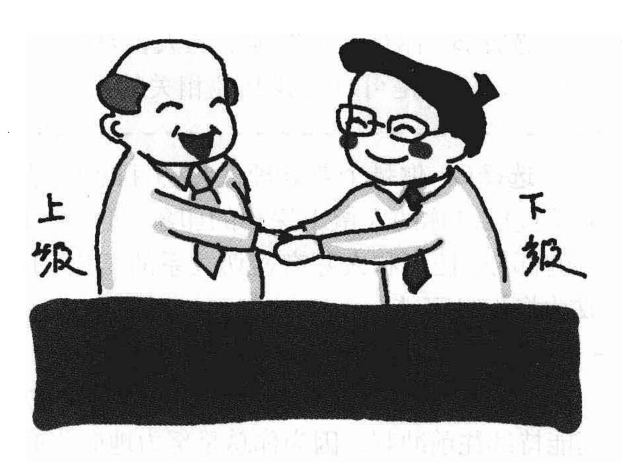
三、下级对上级有所提案而上级对其不满意的时候

上级对下级的工作不满意又不能直接提出的时候，可以直接说让我们研究下。

★ 上下级的交往准则

上下级在工作中是搭档，在生活中是朋友。上下级关系，也就是领导与被领导的关系。处理好上下级关系，有利于团结稳定，端正风气，提高工作效率，促进事业的发展。

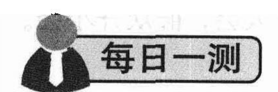
领导与被领导，二者在人格上是平等的，没有尊卑贵贱之分，只有分工的不同。上下级关系总的要求是：团结友爱，同甘共苦，同心同德，共创大业。在具体工作中，领导者和被领导者都有各自应注意的地方。



领导者要和下级和睦相处，取得了解与信任，赢得领导

威信。不要以“领导者”自居，要放下架子，以平等友好坦诚直率的态度与下级相处。要关心下级，经常了解下级的生活情况、思想情绪、工作中的困难，竭力帮助下级解决生活工作中的困难，解除思想上的烦恼。对下级要一视同仁，不能有亲有疏，处理问题要“一碗水端平”。要尊重他们的劳动，爱护他们的积极性、创造性。要善于宽容、谅解下级，如果下级在态度、言行上对领导有所冒犯，不必挂在心上，要主动表示谅解，解除对方心理压力和紧张情绪。

下级作为被领导者，要维护领导的威信，服从分配，积极工作。要体谅领导的难处，设身处地为领导分忧，满腔热情地帮助领导，补台而不拆台。领导工作出现差错时，要提出善意地批评和建议。与领导发生矛盾分歧时，要宽宏大度、和气坦率地向领导讲明自己的观点和态度，不要针锋相对，大吵大闹，激化矛盾。



测试一下你未来的事业，有四种形状，请你选一样：

A、圆形　B、正方形　C、五角形　D、菱形

测试结果

选择A　事业对你来说，是个严谨的课题。你对自我要求超高，办事更有一套办法，你不会人云亦云，最适合自我创业，这样才能完全发挥你的才华和见解。你是能白手起家的优秀人才，要不然就要找个能赏识你的好老板，那么你将会是匹没人敢轻视的千里马。

选择B　你是个感性强烈的人，创作是你发达的渠道，即使创作能力不足以糊口，你还是可以寻找其他相关的工作，这样工作起来才会有成就感。

选择C　你是个兼具理性和感性的人，在事业发展上，你反应敏捷的脑袋，会给接触过你的人留下深刻的印象。但是不能坚持到底的毛病，是你要特别注意的部分。任何和人际有密切关系的工作，其实都颇为适合你，不要半途而废，成功将指日可待。

选择D　你是一个性格爽朗的人，总是往前看，不会对昨天的失败耿耿于怀，而能持续往前冲刺，因为你总是努力地向你的目标前进，越挫越勇，屡败屡战。

第三节

让我考虑考虑



在日常的生活中，总是会遇到这样那样的事情等待着我们去处理。当不能给对方一个明确的答复时，我们会用“让我考虑考虑”这样的句子。这样说的好处在于不得罪人，不显露自己的客观的想法，给双方留有余地，使双方能够有充分的时间考虑，是互相拖延时间的一种手段。

对不确定的工作，我们可以说“考虑考虑”，在下面几类情况之下是可以进行“考虑”的：

小王和小李是一家公司的职员，公司为了更好的发展决定和外企合作，让他们提供一个对公司整体策划包装的企划案。在和大公司的交谈中，小王和小李与大公司起了分歧，就可以用“考虑一下”来缓解关系。当双方尚未达成共识的时候，我们也可以用“让我考虑考虑”来拖延谈判的时间。具体借口如下：

借口1：我去下洗手间

这是一种拖延的借口，如果在谈判中观点相差的太多，我们就可以说让我去一下洗手间，在去洗手间的时候与公司总部进行联络，听

从上级的安排。

借口2：等我和老总联系下

如果和老板预计的误差太大的话，可以先找借口说出自己的原因，然后说明自己要出去。出来向上级进行请示后，再继续谈判。

借口3：我在XXX号给你答复

可以利用此借口来终结谈判，回总部和老总进行磋商，以便达成共识。

★ 商务谈判的技巧

1. 商业谈判要努力创造一种和谐的交流气氛。凡是商业谈判，双方都想通过沟通交流，实现自己一方的某种意图。

2. 商业谈判中要善于倾听、分析和判断。因为谈判中要有一半左右的时间用来听对方说话。常言说“锣鼓听声，听话听音”。

3. 要打好商业谈判的“团体赛”。商业谈判也像乒乓球比赛一样，不仅有单打、双打，还有混合双打。凡是重要的商业谈判，往往都是团体赛。

4. 商业谈判要有慎密的逻辑思维和举重若轻的谈判艺术。说话要瞻前顾后，不能顾此失彼，更不可前后矛盾。

5. 商业谈判要尽可能地掌握对方的情况，站在对方的立场上，真诚地帮助对方分析利弊得失。让对方感到和你交易或合作是一次“机不可失、时不再来”的难得机会。





察言观色，惟妙惟肖，伺机而动。

6. 要掌握商业谈判中让步和坚持的火候。商业谈判的成功，某种程度上是双方妥协的结果，妥协就是让步。

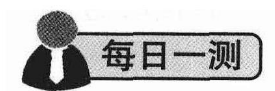
7. 商业谈判要厚道。要让对方有一定的成就感。人都是需要虚荣心和成就感的。

★ 在商务谈判中怎么样找借口

悬殊太多的时候可以直接终结谈判，说："疑义太大，我想去找我们领导商量确定下。"这样对对方显得更为真诚。如果双方谈判较为和谐的话，也需要对谈判内容进行一个确认，然后向上级汇报，听从上级的安排。

★ 什么样的时候用借口

一般情况下，在谈判中双方目标有着较大悬殊，且谈判无法继续的时候，可以用借口来缓解尴尬的气氛。在工作中有很多地方也能够用找借口的办法来化解矛盾，所以我们应该保持着对工作的睿智，然后从中得到更多实践的机会。



测试你的未来事业走向。

一不小心捡到了哆啦A梦的任意门，可是进去之后你却发现你不能控制门打开后的目的地，误闯下面哪个地方会让你觉得最痛苦：

A. 狮群穿梭的非洲草原上

B. 传说中的十八层地狱

C. 精神病院的病人活动区

D. 原始食人部落的篝火旁

测试结果

选择A 你会是个公私分明的双面人，你是个很懂得把工作和生活分开的人。工作上你是铁面无私的，而且工作也很认真、勤恳，行事专业、老练；不过工作以外你的行为可能就会让和你不熟悉的人大大意外，工作以外的你其实很会享受生活，甚至会像小孩子一样，时不时还会有很多无厘头的言行。

选择B 你的工作心态会保持得和新入职的时候相差无几，基本上来说，乐观的你并不会特别把工作地位看得很重要，你认为它不是人生的全部，只不

过是生活的一部分而已，所以你的内心深处永远保持一个赤子之心，工作的时候会觉得该干嘛干嘛，一般不会因为工作而有特别大的思想转变，也不会去可以讨好谁或者为难谁。

选择C 小心你会变成让职场新人心怕怕的唠叨神！你本是很善良很好心，内心其实还挺热情的一类人，可惜最大的麻烦就是你有时候会比较喜欢唠唠叨叨，年龄大了还有可能喜欢倚老卖老，也会渐渐地变得油滑。其实你也会好心想要把自己的经验传授给年轻人，只不过每个人的处世方式不一样，新人未必能接受。

选择D 你的走向会是职场老顽童，在你内心深处会觉得人最重要的是要自己活得开心，所以你会越来越不太在意一些所谓的人情世故，什么勾心斗角，争权夺位对你而言都不重要，你都懒得去理会，你只管做自己的工作，过自己的开心生活就是了。

第四节

听起来挺有意思的



当我们不再年轻的时候，我们已经有了属于自己的手下，在他们的眼里我们是负责人，有的时候为了不伤及到我们的人际关系，我们也应该推崇一下中庸之道。所谓中庸之道，《论语》中讲：“不偏之谓中，不倚之谓庸。中者天下之正道，庸者天下之定理。”也就是不用发表自己的观点，听人意见不发表任何看法，这就是所谓的中庸。在我们当领导的时候总有这样那样的问题，或好或坏的展现在面前，这时，“中庸”是很好的选择。

“听起来有意思”，这句话有让人摸不透的感觉。“听起来有意思”，是不是有可行性？“听起来有意思”，证明了领导对事物有兴趣，或者是敷衍，只是有兴趣但没有什么下文。

★ 听话找借口的技巧

听话找借口大概的意思是听懂人说话的意思，明白其要表达的内容是什么，从而找到说话人需要的是什么，比如在你和同事谈论企划案的时候，你对其企划案不是很赞同，但又不能够直截了当地说清楚，

就可以说“这个看上去还不错”。

小王和朋友在一家外企上班，由于关系不好，而公司内部分工上又充斥着山头主义，所以使得两个人各自有各自的观点，在这种情况下小王不知道怎样去和朋友谈企划案。

借口1：求同存异式

所有的矛盾大概都会因为利益的驱使而激化，所以要解决问题就应该能够拿得起放得下，这样才是成熟的心态。可以这么说："我们可以来讨论一下，至于不同的观点我们私下可以再讨论。"

借口2：直接走人式

如果是一个本来就完不成的任务，可以直接地拒绝掉。从自己主观来说，直接进行借口式的拒绝，"身体不舒服"或"我们有时间再来吧！"

借口3：转移式

如果是在一个无法谈论的问题上，我们可以采取转移话题的方式来掩饰尴尬，比如，我们就先聊到这里吧，咱们去吃个饭怎么样?

一定要注意不要表现自己的真实意图，是好是坏不要直接写在脸上，关于工作的讨论要圆滑，说话的时候要考虑到对方的感受，在找借口的时候借口应该得当。在正式场合下不易找借口时，如宴会、会议等，应该投其所好。





所谓投其所好，就是对人有一个具体完善的了解，在事情发生的时候表现得不骄不躁，对待事情严谨认真，要善于观察，察言观色，了解所需要的是什么，从而懂得在相同的情境下我们遇见问题应该如何去解决。

最后，借口找得恰到

好处主要在于时间、空间和场合三方面，只有这三方面全部都满足，再加上洞察人的内心，就能知道其喜好是什么，就会对找借口有新的认识。并不是所有的事情都可以找借口解决,在日常生活中我们必须要了解其内在是否符合找借口的原则，这样在日常生活实践里，你会更加清楚地明白，处理工作上的事情该怎么样以交际的手法处理得当，从而应用到以后的生活中。



如果迄今为止，你只准备做一次这种心理测试，强烈向你推荐这个世界上最准确的心理测试。曾经有130000人在做过这个测试之后振臂高呼“好准”。还有30000人在做过这个测试之后操起板砖砸了出题人家的玻璃，愤怒地责骂出题人让他们了解了自己真实的内心世界。来吧，在第一时间内选择你认为正确的答案。不要犹豫，来做做下面的测试。

回答问题

1. 你有没有尝试过自己编辑一些搞笑或煽情的短信？
   有过－2
   没有－3
2. 当你收到朋友发来的搞笑短信时，通常会怎么办？
   一笑置之－4
   感到很无聊－5
   如果确实很有意思，会转发给其他朋友－3
3. 你对发短信表白的方式怎么看？
   比起当面表白可能带来的尴尬，这样子更加含蓄、浪漫一些－6
   这是缺乏勇气的表现－4
4. 发短信时会用到语气词，你通常使用哪个字来表示肯定的意味呢？
   嗯或啊－6
   哦或噢－5
5. 在临睡前发短信，你比较习惯哪种方式？
   发完短信再上床睡觉－7
   躺在床上发短信－6

6. 晚上和朋友发短信聊天，总会记得道一声晚安或类似的结束语吗?

是的－8

不是，常常发着短信就睡着－7

7. 你常常会忘记删除，使得信箱里充满了短信吗?

是的－8

不是，我会定期删除一些没有用的短信－9

8. 你发短信时通常会怎么发?

一只手同时抓着手机和按键－9

一只手扶着手机，另一只手按键－11

两手同时抓着手机和按键－10

9. 你感到很无聊时，比较偏好于用哪种方式向朋友或恋人倾诉?

打电话 －10

发短信 －11

10. 你是不是常常发短信发到一半就感到很不耐烦，转而打电话呢?

是的－12

这种情况很少出现－13

11. 如果有不认识的人发短信向你表白，你会怎么做?

打电话回去询问对方是谁－12

发短信询问－14

什么也不问，先和对方聊聊再说－13

12. 收到明显是发错了而且绝无恶意的短信时，你会怎么做?

置之不理－A

会好心回复提醒一下－14

13. 你的短信铃声是什么?

手机自带的－12

自己设置的或喜欢的铃声－B

14. 你没事的时候喜欢翻看自己以前发过或收到的短信吗?

是的－C

不是－D

测试结果

A. 致命弱点——失去的情感

与其说你对待感情太过执著，倒不如说你是有点执迷不悟。你从来不肯主动地放弃，虽然理智上你明白感情已不再，但是在情感上，就是不肯承认这个现实，非要钻牛角尖不可。你也许会很长一段时间都独自沉浸在失恋的痛苦中，也许会把痛苦转为疯狂的报复行为。你一旦爱上一个人，他（她）就会成为你的全部，你会心甘情愿为对方付出一切，当然也会不惜伤害自己和他人。其实，爱情并不是人生的全部，当爱已不在，就要潇洒地放手，放过别人的同时，也就是放自己一条生路，毕竟我们应该为自己而活，不是吗？

B. 致命弱点——坏脾气

你的脾气真的是很冲，而且从来不知道加以掩饰。你心情好的时候，看人就会格外顺眼，而且对人也是出奇地好。要是你心情不爽，就会把一张脸耷拉到老长，而且在你的四周会散发出一股阴冷之气。这还好呢！要是赶上你心情极差时触怒了你，你可一定会不分场合地发作一番。这样很容易得罪人的！虽然你只是性子直了点，并没有坏心，但是碰到心胸狭窄的人，很可能会怀恨在心，背后捅你一刀的。要明白，这世界不是围绕着你一个人转的，也要懂得站在别人的角度想一想。再说，“己所不欲，勿施于人”，你真的做到了吗？

C. 致命弱点——半途而废

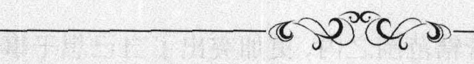
现在，不妨思量一下，你的人生到现在为止，有几件事真正做到了善始善终，是不是屈指可数呢？你的脑袋够聪明，也有足够的热情，但可惜，只是三分钟热度。你的性格很善变，常常是事情进行不到一半，就觉得索然无味，而且又很任性，不喜欢了，想都不想就放弃。对人也是如此，刚开始还很要好的朋友，过不了多久，就会厌倦对方，到最后只能形同陌路。不信的话，看看身边的朋友，有几个是相交多年的呢？喜新厌旧是本性的东西，很难改变。但是，自己做下的事，就要勇于承担。坚持到底也是一种责任心的体现，一个没有责任心的人，最终恐怕会一事无成的噢！

D.致命弱点——优柔寡断

你做事情缺乏果断，总是会瞻前顾后，即使是一件并不太大的事，你也要在事前仔细地思量，设想到各种可能性，再联系经验、理论……好好地斟酌一番，到了这一步，你竟然还没有拿定主意。虽说要三思而后行，但是像你这样五思、六思都过了，就已经不是谨慎，而是优柔寡断了。这样下去，再好的机会也要与你擦肩而过。其实，你对自己还是蛮有信心的，但是究其根源，你并不清楚自己要的是什么，也不知道该如何把握你的未来。趁着还年轻，赶紧好好地为将来打算一下吧，否则，可是很容易被人牵着鼻子走的。



第五节 跟我说没用



“跟我说没用”表明了一种很坚决的拒绝态度，主要表现了不在其位、难谋其职的一种尴尬心理，也是拒绝人的很好的手法，一般多用于拒绝亲戚朋友的请求。很多时候我们总有些烦心的应酬，就好像朋友让你帮忙，你不能不帮，但坐在领导的位置上，你又应该以身作则地去做。在情与责的天秤上，做为一个人，你应该有一个权衡的思考。

★ 婉转拒绝的手法

1. 先顺其意说，后说明不能答应的理由。比如：“这个建议非常好，但我们不能马上就采用。”

2. 换个说法，暗示对方，使对方知难而退。

3. 不直接谈自己的看法，而讲其他人的看法。

4. 拒绝对方的请求，但是给其提供替代方案。

在日常生活中，我们有常用的几种方法来表示直接的拒绝，表示不同意自己所不认同的想法，这样的直接拒绝法会让人觉得伤感情，

从而影响到朋友的关系，所以一般情况我们会选用一些借口，然后使提出请求的人达不到预期的效果。

一、跟我说没有用

这句话有三层的意思在里面。可能和我说有用，但我不想去帮忙；工作分工上的明确，导致不在其位，难为其事；出于对自己的形象思考不想帮忙，怕影响自己。

二、这事情不归我管

这样直接把事情抛出了管辖范围之内，更加突出了自己想干事情、想帮忙却无可奈何的心情。说话时候应该注意方法，说此话的时候，主要拒绝对象是与自己平级的朋友。

三、不好意思，这事情我帮不上忙

坦诚相告，所有人的关系圈和人际关系都是一定的，此话说出，会让别人觉得你很坦诚，相信你的坦诚能够让朋友理解。

四、这事情公司有规定，不能干

规定是死的，所有的规则制定都是为了使公司正常地运转，所以当朋友提出逾越规定的事情的时候，可以直接找借口拒绝，不能因为帮忙而丢了自己的饭碗。

五、违反法律

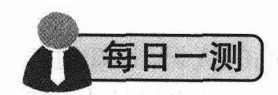
公民社会，讲究知法懂法。不能因为一些朋友的利益就违法乱纪，真正的朋友是不会在你关键的时候拉你后腿的。

所有的事情都要给自己留有一个空间。所谓空间，是给自己处理事情留有一定的区间，即使这件事情办得不够妥当，也该拥有自己的一个底线，要分清楚什么可以找借口，什么事情必须脚踏实地去做。

我们在社会上背负着太多责任，所以一律找借口是不切合实际的，我们应该明确一条底线，什么事情可以找借口，而有些事情用简单的交际手法就可以解决。



无论找借口还是其他时候，都要把真诚放在心里，只有真诚地面对才能有一个好的成效，才会得到他人的理解和支持。所以，做为一个人，在商业上可以有过硬的手腕，同样在现实生活中也要是一个真诚的人。对自己的朋友、家人以及对自己好的人，都要本着善良之心去处理，不管结果如何，我们都应该欣然地接受，而且在商业中要善于用自己的智慧去解决问题。



你患有“职场格格巫症”吗？

很多时候我们感慨人在职场身不由己，有人可以在职场呼风唤雨，屹立不倒，而有人就四处碰壁，诸事不顺。很多时候我们会抱怨公司不够公平，或者是老板不近情理，频繁跳槽却没有真正提高。到底是没有找到自己的职业定位，还是我们都忽视了自身的原因。测试一下，你是不是有“职场格格巫症”：

1. 你做工作很少超过 1 年

A. 是　B. 不是　C. 不清楚

2. 你会关心别人酬劳比你多吗？

A. 是　B. 不是　C. 不清楚

3. 你会觉得和自己熟悉的人都比自己过的好

A. 不是　B. 有时候是　C. 不清楚

4. 你不喜欢的工作不会认真去做

A. 是　B. 不是　C. 不清楚

5. 你对未来有完整的目标吗？

A. 是　B. 不是　C. 不清楚

6. 你会讨厌加班吗？

A. 很讨厌　B. 一般　C. 无所谓

7. 你常常觉得公司制度混乱

A. 是　B. 不是　C. 不清楚

8. 经常拜托朋友做事

A. 是　B. 不是　C. 不清楚

9. 觉得浑身疲惫

A. 是　B. 不是　C. 偶尔是

10. 你是否不爱做家务

A. 是　B. 不是　C. 偶尔是

(计分方法：A 5 分，B 3 分，C 1 分)

测试结果

40～35 分——格格巫症绝缘体

你的身上不带有格格病的具体特征，你对自己没有过高的认识，也知道怎么规划自己的职场生涯，你是一个懂得找准自己方向和正确估计自己的人，通常你不介意从基层做起；

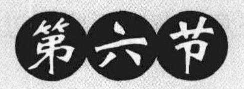
34～25 分——一般格格巫症患者

很显然你对职场的适应不算良好，你不喜欢这种氛围，很多时候你考虑的是公司很过分老板不近人情，同事唯唯诺诺，很多时候你表现得像个斗士，很显然你并不具备团队合作精神；

---

25 分以下——偶发格格巫症

基本上你是一个懂得职场规则的人，你也许已经换过几次工作并且发现职场的规则大同小异，因此你会努力适应职场这个环境，因为你觉得你已经足够成熟，懂得怎么对现实的无奈进行回应。



第六节 别说你什么也不知道



什么也不知道，是对一种事物没有太多的了解，所以会说不知道，这句话包含了太多无知的因素在里面。所以当你说“不知道”这三个字的时候请你考虑自己的身份，每个领导最不想听到的就是无知之极的话语。所以当你不知道的时候，你可以选择以下找借口的方式，也是推脱责任的方式。

小丽是一家装潢材料市场的会计，公司在不到半年的经营时间内就有了很好的运作模式，这两天老板突然觉得小丽的账目上有很大的漏洞，所以找小丽了解情况，小丽明知道事情的缘由却不能说清楚。她要采用的方法是以下这几种：

一、含糊其辞

“对不起，这个事情我不是很清楚。”不是很清楚，此话一语双关，即说了可能知道事情的缘由有苦说不出，又说了可能对事情真的不是那么了解，这就要看老板是怎么样揣摩说话人的内心了。请记住，把假话当真话说才不会露出马脚，我们都是为了生计才出此下策的。

二、划分界限

“对不起，这件事情和我无关，您可以问别人。”此类处理方法就会把属于自己职责范围外的事情推得干干净净，即身正不怕影子斜，我没有做过亏心事，所以我理直气壮。说话时要注意语气，不要太过僵硬，不然后果很严重，会造成领导的误会。

三、试探警觉

“你说这话是不信任我？”作为一个劳动者，由于被雇佣的关系，总会与老板产生这样那样的隔阂。所以，难免会让老板有一些对你防范的地方，我们在找借口的时候应该遵循“不做亏心事”，“是就是，不是就不是”的原则。做人要有自己的立场，虽然找借口，但借口也要找得理所当然，职场就像战场，说错一句话，毁的并非是生命，而是老板的信任和升职的空间。

四、花言巧语故弄玄虚

“我的为人您还不信？”请相信吧！让所有老板都相信你的为人，那是多么可笑而又雷人的一件事情，生意场上大家“各怀鬼胎”无非是一个“利”字，所以为了让你的老板对你有足够的信任，请记得多在他耳边说这句话。要对自己有信心！国外有一种方式是对一个人进行精神上的催眠，就像嫁给一个自己不爱的人，也会有日久生情的这么一说。记得常在领导面前说这句话，一遍没效应，两遍有改观，三遍那就是真理，四遍以上恭喜你，你已经把你的领导拿下，你说的话已经是不变的真理。



对责任模糊这一点，一定要有模糊的言辞作为最好的挡箭牌，所谓模糊即装傻，表示不清晰，以及对事物不主观判断，就像领导问你，你觉得小王工作怎么样，你可以轻松地应付道，

我们的分工不明确，对他的工作性质也不是太了解，具体怎么样我也不是太清楚，多用一些词语去模糊其辞，以达到事半功倍的效果。

每个人的分工和职责都不相同，当领导怪罪下来的时候，我们首先要以自我为中心，找出问题的缘由。比如“这件事，不是由我来全全负责的，负责的还有XXX”，推皮球是逃脱责任的很好的一个途径，所以问题一旦出来，就应该学会灵活变通，明白什么话能说什么话不能说，不能把话说死，对说话的人要有进一步的深入了解和研究，知道其喜好，才能达到良好的推脱责任的效果。

★ 什么样的责任不能以借口推脱

很多时候作为一个人来说，我们不是孤独地活在这个世界上的，我们必须要承担一些因自己的失误给他人带来不便的责任，什么样的责任不能推脱找借口呢？

一、有关税务问题或者是触犯法律的事情

法律对于公民是人人平等的，作为一个人来讲，必须要以遵循法律的准则严格要求自己，当然如果由于你自己的过失对公司或是个人造成了严重损失，那么请你不要为这些事情找客观的理由，请相信在这个世界上没有不透风的墙，也请相信现在普通人的现实程度，人走茶凉是必然的，所以不要再为自己的此类过错找借口推脱。

二、侵害他人生命安全



每个公民都有生命权和人身自由权，当一些悲剧不经意上演的时候，无论是单位还是个人，都不能找任何借口去拒绝对他人生命的帮助。事情的发生是不受控制的，我们唯一能做的就是使损失降到最低，而不是逃

脱责任，找借口为自己辩护。

找借口也是一门艺术，它显示了一个人的智慧所在，好的借口，是为自己婉转拒绝他人、为自我开脱辩护的一把利器，只有在生活中不断地探索创新，察言观色，才能在职场上如鱼得水，不犯错误。

人际交往协调能力自测



在班集体或者办公室中，你是一个让人感觉愉快的人吗？我们都生活在团体中，而人际交往是与团队成员公共关系的基础。

想要看看你的人脉关系是否过硬，请来测试一下吧。

1. 如果你是一个大一新生，一次偶然的邂逅，你喜欢上了一个比你大很多的校友前辈，你们交往了很久之后事才知道他已经成家了，你会如何处理这段感情呢？

坚持跟他好下去—3

立刻终止这段感情—2

2. 暑假里，你抽到一张国外游往返机票，旅行地是澳大利亚或意大利，你希望去哪个国家呢？

澳大利亚—4　意大利—3

3. 如果你是一位新生代作家，一份时尚报纸请你写专栏，你会写哪种类型的文章呢？

都市白领的感情生活—4

旅行札记—5

4. 如果你发现你的好朋友正在策划如何陷害班长，你会如何做呢？

立刻告诉班长—6

虽然不赞同这种做法，还是站在好朋友这边—5

5. 假如你捡到一条名贵的小狗，会怎么办呢？

赶紧带回家—7

在原地等失主—6

6. 暑假里有以下两份兼职工作正等着你，你会选择哪一个？

幼儿园美术老师—8

手机促销员—7

7. 假如你在逛街时偶遇心仪已久的明星，你会怎样呢？

赶紧索要签名或跟偶像合影留念—8

围上去仔细看看—9

8. 如果你是一个刚刚从电影学院毕业的新人,你希望出演的第一个角色是什么?

命运坎坷的女一号—10

搞笑的女三号—9

9. 如果有一位相貌英俊的聋哑男子对你表示爱慕之情,你会如何应对呢?

对他的好意说谢谢,表示只愿与他成为普通朋友—11

一口回绝—10

10. 外出旅行,你最担心的是什么事情呢?

吃不到对胃口的东西—11

交通是否便利—13

11. 好朋友失恋了,你会如何陪她度过这段郁闷的日子呢?

一有机会就开导她鼓励她—12

尽量将就她,陪她哭陪她笑—B型

12. 你无法在预定时间内完成朋友拜托之事,会如何解释呢?

直接说明自己没有完成事情的原因—F型

说自己得了重感冒,所以才没时间做事—13

13. 如果你是一家礼品店的店员,这天有一位害羞的男生来买送给女朋友的礼物,你会推荐什么给他呢?

温暖的抱抱熊或纯银首饰盒—C型

搞怪玩具或女巫帽—14

14. 假如你在乘车的时候看见一个小偷正在掏老婆婆的钱包,你会怎么做呢?

立刻大喊"抓小偷"—A型

狠狠瞪着小偷或暗示老婆婆—15

15. 如果你是一位实习护士,你希望照顾哪种病人呢?

儿童—E型　老人—D型

测试结果

A型:协调力★★★★★

直爽型的你有话就说,绝对不会半遮半掩,只要你察觉到自己有可能给交往对象造成误会,一定会极力节制,哪怕当众向对方认错,也不会觉得不好意

思。随着交往时间的加深，朋友们将越来越信任你，就算偶尔犯点小错或发发急性子，大家还是很能体谅你的。

B型：协调力★★

害羞的你越急越不知该如何表达自己的意思，你在交际中的协调能力还有很多不足。因为太要面子，所以你不愿直面棘手问题，常常选择逃避现实的做法，结果把人际关系搞得一团糟。唯有撇开脸面，大胆说出自己的想法，正确面对错误，你的人际关系才会更加融洽。

C型：协调力★★★

你是和平主义者，个性柔弱，缺乏果断的判断力，在该表明立场的时候表现得过于含糊，这类型的你协调能力也有一些问题啦！人际交往中的你不妨站在别人的立场上看待事情，不要受困于自己的小观点和狭隘意识，多跟充满行动力的人谈谈，学学人家的交际手段。

D型：协调力★★★★

你有点含蓄，属于爱动脑子但不太喜欢说出自己观点的人。你在为人处世上的态度并不够坚持，风吹两边倒，表面上跟大家处得都不错，实际上哪边的人都觉得你不是自己人。你的协调能力有些小问题，只要你能直抒己见，相信大家还是肯给你一个澄清事实的机会。

E型：协调力★★★★★

你有强烈的自我表现欲，喜欢关心比自己更弱小的人，这样一来，你才觉得自己比较独立，比较强势。你有一定的交际手腕，处事圆滑，协调能力也很不错，你应该注意提升自己的实力，不要满口大话，人际交往并不只是靠手段，必要的时候也要看看你的真实水平哟！

F型：协调力★★★★★

总是笑容满面的你很会替他人着想，无论朋友遇到什么困难，都能从你这里得到或多或少的帮助，大家都对你赞不绝口，你的协调能力是一流的哟！你为他人分忧难免会给自己带来一些不便，好在你可以从烦乱中找到平衡点，这也是你广受众人好评的重要原因哦！

身在职场的12项致命缺陷



为什么许多有才华的人会失败？美国哈佛商学院MBA生涯发展中心主任詹姆士·华德普与提摩西·巴特勒博士，受命协助那些明明被看好却表现不佳，甚至快要被炒鱿鱼的主管。

什么样的行为模式会成为致命缺陷，严重阻碍职业生涯？据《青年参考》报道，华德普与巴特勒归纳出12项职场缺陷的行为模式。

1.总觉得自己不够好

这种人虽然聪明、有历练，但是一旦被提拔，反而毫无自信，觉得自己不胜任。此外，他没有往上爬的野心，总觉得自己的职位已经太高，或许低一两级可能还比较适合。这种自我破坏与自我限制的行为，有时候是无意识的。但是，身为企业中的高级主管，这种无意识的行为却会让企业付出很大的代价。

2.非黑即白看世界

这种人眼中的世界非黑即白。他们相信，一切事物都应该像有标准答案的考试一样，客观地评定优劣。他们总是觉得自己在捍卫信念、坚持原则。但是，这些原则别人可能完全不以为然。结果，这种人总是孤军奋战，常打败仗。

3.无止境地追求卓越

这种人要求自己是英雄，也严格要求别人达到他的水准。在工作上，他们要求自己与部下更多、更快、更好。结果，部下被拖得精疲力竭，纷纷跳船求生，留下来的人则更累。结果离职率节节升高，造成企业的负担。这种人适合独立工作，如果当主管，必须雇用一位专门人员，当他对部下要求太多时，大胆不讳地提醒他。

4.无条件地回避冲突

这种人一般会不惜一切代价避免冲突。其实，不同意见与冲突，反而可以激发活力与创造力。一位本来应当为部下据理力争的主管，为了回避冲突，可能会被部下或其他部门看扁。为了维持和平，他们压抑感情，结果，他们严重缺乏面对冲突、解决冲突的能力。到最后，这种解决冲突的无能，蔓延到婚姻、亲子、手足与友谊的关系上。

5.强横压制反对者

他们言行强硬，毫不留情，就像一部推土机，凡阻挡去路者，一律铲平。因为横冲直撞，攻击性过强，不懂得绕道的技巧，结果可能伤害到自己的事业生涯。

6.天生喜欢引人侧目

这种人为了某种理想奋斗不懈。在稳定的社会或企业中，他们总是很快表明立场，觉得妥协就是屈辱，如果没有人注意他，他们会变本加厉，直到有人注意为止。

7.过分自信，急于成功

这种人过分自信，急于成功。他们不切实际，找工作时，不是龙头企业则免谈，否则就自立门户。进入大企业工作，他们大多自告奋勇，要求负责超过自己能力的工作。结果任务未达成，仍不会停止挥棒，反而想用更高的功绩来弥补之前的承诺，结果成了常败将军。这种人大多是心理上缺乏肯定，必须找出心理根源，才能停止不断想挥棒的行为。除此之外，也必须强制自己不作为、不行动。

8.被困难绳索捆绑

他们是典型的悲观论者，喜欢杞人忧天。采取行动之前，他会想像一切负面的结果，感到焦虑不安。这种人担任主管，会遇事拖延，按兵不动。因为太在意羞愧感，甚至担心部下会出状况让他难堪。这种人必须训练自己，在考虑任何事情时，必须控制心中的恐惧，让自己变得更有行动力。

9.疏于换位思考

这种人完全不了解人性，很难了解恐惧、爱、愤怒、贪婪及怜悯等情绪。他们在通电话时，通常连招呼都不打，直接切入正题，缺乏将心比心的能力，他们想把情绪因素排除在决策过程之外。这种人必须为自己做一次情绪稽查，了解自己对哪些感觉较敏感；问朋友或同事，是否发现你忽略了别人的感受，搜集自己行为模式的实际案例，重新演练整个情境，改变行为。

10.不懂装懂

工作中那种不懂装懂的人，喜欢说，这些工作真无聊。但他们内心的真正感觉是：我做不好任何工作。他们希望年纪轻轻就功成名就，但是他们又不喜欢学习、求助或征询意见，因为这样会被人以为他们不胜任，所以他们只好不懂装懂。而且，他们要求完美却又严重拖延，导致工作严重瘫痪。

11.管不住嘴巴

有的人往往不知道，有些话题可以公开交谈，而有些内容只能私下说。这些人通常都是好人，没有心机，但在讲究组织层级的企业里，这种管不住嘴巴的人，只会断送事业生涯。他们必须随时为自己竖立警告标示，提醒自己什么可以说，什么不能说。

12.我的路到底对不对

这种人总是觉得自己失去了职业生涯的方向。我走的路到底对不对？他们总是这样怀疑。他们觉得自己的角色可有可无，跟不上别人，也没有归属感。

华德普与巴特勒认为，每个人或多或少都具备上述12种行为模式的影子，在迈向成功之路时，不论主管或基层员工，都有必要时时检视自己。

 你一生会换几份工作自测 

一个人的饮食观念往往能够反映出他对工作是否专一。其实从某种程度上讲，工作与我们每天享用的食物存在很大的相似性。有人对某些美食偏爱有加，念念不忘，有人只会在某段时间喜欢某种食物，而有人很难说出自己究竟喜欢什么。你属于哪一类人？我们的态度往往会决定我们的一生。

1. 你和朋友到餐厅吃饭，通常都由谁来点菜？

   我－1

   朋友－2

   谁买单谁点菜－3

   我们各点各的－4

   我们商量着一起点－5

2. 以下几种碳酸型饮料你比较倾向于什么？

   可口可乐－3

   美年达－2

   雪碧－3

   芬达－2

   以上均无－4

3. 你喜欢喝汤吗？

   喜欢－3　不喜欢－4　那要看是什么汤－3

4. 以下几种汤你比较倾向于什么？

   韩式大酱汤－6

   菠菜豆腐汤－5

   虾皮紫菜汤－8

   西红柿鸡蛋汤－7

   以上均无－4

5. 外出吃饭，你选择餐厅的标准是什么?

环境是否优雅－6

价格是否实惠－7

食物是否美味－6

卫生条件是否良好－7

以上均无－8

6. 你比较偏爱以下哪一菜系?

川菜－9

鲁菜－8

粤菜－7

淮扬菜－8

以上均无－10

7. 你喜欢吃西餐吗?

喜欢－9　不喜欢－8　不置可否－7

8. 你喜欢吃自助餐吗?

喜欢－10　不喜欢－11　不置可否－12

9. 你对海鲜是否过敏?

是－10　否－11　我也不知道－9

10. 你对芒果是否过敏?

是－12　否－11　我也不知道－9

11. 电视里在教人们做一道菜，你觉得会是以下哪种菜?

红烧日本豆腐－11

清蒸鲫鱼－12

四喜丸子－13

回锅肉－14

醋熘白菜－11

12. 你有吃宵夜的习惯吗?

有－12　没有－13　偶尔有－12

13. 你知道吃过于咸的东西对人体的危害吗?

知道－13　不知道－14

14. 如果让你开一间餐馆，你会选择以下哪种风格?

民族特色菜馆－B　　火锅店或者粗粮王－E

高档西餐或者中餐馆－C　　西式或者中式快餐店－D

韩式或者日式料理店－A

15. 如果让你开一家酒吧，你会选址在以下哪一个城市？

成都－G　　丽江－H

北京－F　　上海－I　　深圳－J

测试结果

A　如果有心，你往往能够很好地把握细节。最好不要或者尽量少换工作，因为你人生的辉煌往往决定于最初或最重要的几份工作。做最感兴趣的那件事，它就是你人生的全部。

B　你的成功源于对事物发自内心的热爱。只有在一份工作上，能够完完全全地实现你人生的辉煌。这份工作具有很强的独特性，找到自己的与众不同很重要。

C　你的任何一份工作都要与财富有直接的关系，这样才会有长久的动力。工作需要在三个以上的行业积累经验后，才会有更加长远的发展。

D　你的一生都在变化中高速运转着，如果有天工作让你不再觉得新鲜，就会马上换掉它。换工作无数是你的特点，但是要注意避免给人不踏实的印象。

E　懂得运用宽容的力量往往会为你带来很多好机会。有重点地选择工作是必要的。换五份工作对于你来说已经是极限了，过于频繁地转换工作反而会为你的事业无端制造障碍。

F　除非薪水比现在高，否则不要换工作，那对你没好处。这样的人生分为五个层级，处于每个层级都需要得到人们充分的肯定后再选择超越。

G　老实说你还不够勤奋，如果在现有的基础上更多努力一些，情况会比现在好。一到两份安定的工作对于你来说是适合的，但是这样的人生难免

会有些平淡。

H 生活必须有情调才会充满激情，但情调往往需要建立在丰实的物质基础之上。在经历过六到八份工作的转换之后，你就应该考虑自己创业了。

I 其实你更适合从事自由职业，掌握一门独特的技术，然后参与很多项目。做兼职的你不要去考虑工作的数量，因为自由职业不存在职业的转换，只要把手中的事情做好就够了。

J 你会在不同行业中频繁转换工作。同时为了巩固自己的物质基础，往往会身兼数职。只要坚持不放弃，做好五到八个领域的工作没问题。

07

The Seventh Chapter

第七章 给自己的借口



在这个社会上生活，我们习惯了替别人找借口。同事们被老板批了，我们会安慰道：“老板就是个神经病，你别放在心上。”姐妹被男朋友甩了，我们会安慰道：“何必为那个狼心狗肺的人伤心呢，还有更好的等着你呢！”一块聚餐时，同事不小心打烂了一个盘子，你会圆场道：“碎碎平安，岁岁平安”。这些都是我们为他人找的借口，目的是让他人在失落、低潮、挫折时能够振作，而这些借口也往往会起到效果，同事们也能从你给的借口中找到理由为自己开脱。

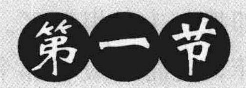
但是，一旦这些事情发生在自己身上的时候，却往往会令我们感到不知所措。为什么？因为我们不敢勇于给自己一个借口来为自己开脱。

其实，对于我们而言，当失败摆在我们面前的时候，问题的关键不是我们没有勇气去给自己一个借口，而是实在是没有一个合适的理由可以说服自己去忘掉这一切。忘掉成功不易，忘掉失败又何其难啊！

俗言道：“凡事莫强求”。对于自己的一次失败、一次失落、一次失恋、一次失业，要勇于给自己一个借口，让自己化悲痛为力量，从失败中找回自己的尊严，找回自信。

给自己一个理由，告诉自己，其实我并不是孬种，我是一个真真正正的强人，是时候在心里说服自己放下这次失败，让自己的眼光朝前看了。

理由的充分与执行的坚决，才是我们自我解脱的最好方法。



第一节 弱点原来在这里



所谓借口，就是当自己做错事、不能按时完成任务时能帮我们掩饰的话语。很多时候，它可以替我们解围，可以让我们逃离不负责任的尴尬境地。因为当别人批评我们时，我们可以理直气壮地说：我有理由的，我对工作仍在负责，只不过因为特殊原因影响了我做事的效率罢了，不完全是我的错。同时借口也指当自己不认同别人的观点时，而能让自己足以遵循个人的思路反驳对方的言论，这自然可以使我们尽情表露自己的个性。如此看来，借口似乎很不错！

而且我们作为新时期的特殊人才，就要知道运用借口的好处。那就是：聪明的现代人，不会运用借口只会变成一个“似聪实愚”的愚昧人。

我先和大家说一个成功地运用借口的故事。

有一次，女大学毕业生兰兰接到高中女同学菲菲的电话。菲菲说洛阳某公司要招聘一批工作人员，待遇丰厚，所以她特地邀请兰兰前去应聘。兰兰抵达洛阳，与菲菲会合之后，又和其他二十多人一起，被一个叫“胡姐”的女人带上了一辆大巴车，来到了洛阳近郊某地。经过几天的相处，兰兰意识到菲菲介绍的所谓“待遇丰厚”

的工作实际上是传销。兰兰想离开，却遭到菲菲的阻拦，并且受到了这个传销团伙的严密监视。随后的一天，兰兰见另一名受骗的女子要上厕所，就灵机一动，编了个借口，对菲菲说："我也要上厕所大便，让我一同去吧。"菲菲答应了，并带她们二人来到了附近一座商场内的卫生间。兰兰趁着菲菲在外等候而未防备的时候，立即拨打110报警了。当地公安机关接警后，迅速派员赶到现场，控制住了菲菲，进而捣毁了那个传销团伙，成功地解救了兰兰等被骗人员。

这么看来，成功的借口，着实能为我们做事进行遮掩，而且可以达到"天衣无缝"的效果。

现在世界各行各业之间的竞争很激烈，无论是白领、蓝领，他们能平实地拥有一份稳定的工作，很是不易。所以他们珍惜，珍惜现在得来不易的工作，做事勤勤恳恳，不让自己想一些理由来欺骗领导，来让自己操劳的心得到片刻的宁静。其实我要说这样的观点是错的！就是因为这些人太过"老实"，所以他们没日没夜地操劳，由此一些焦躁症、抑郁病等心理病症就层出不穷了。如果他们在老板说"今晚加班时"，反驳一句"我不愿意，今天我有重要的约会"的话，他们就可以利用好晚上的时间好好放松下疲惫一天的神经，如此一来，明天自会保留一份不错的心情状态投入到工作中去，效率自然能大大提高！

有人可能会说，借口太多的话会让人在自己编的谎言中麻痹自我。其实不是那样，固然借口太多于人于己都无意义，不过假使我们能在适当的时候使用适当的借口，那会带来意想不到的好处！现今大多数人的弱点就在这里，怕就怕那些"乖宝宝"们不擅于自欺欺人，从而答应了老板的任务一定会去做，并信誓旦旦如果做不了，甘愿受罚，用这种方式使自己的身心压力重重。能够完成职责当然好，可万一有朝一日，发觉自己真的没法完成当时



的承诺而被别人指责时，又得寻死觅活。这又何苦呢！

世上有一种情况，叫作："不怕一万，就怕万一"；你在发誓时，总不见得能未卜先知吧。所以如果工作中途出现异常状况，使你不能按时交差，你又能怎么办。那么只好选择一些合宜的借口，为自己找好退路，就算自己的工作做得不遂人愿，那也在情理之中，不会节外生枝！

说了这么多，你明白自己是属于会找借口的还是不会找的呢？以前意识过此类问题吗？呵呵，不怕，让我们一起进入一些小测试吧！



1. 老板说："商家因为特殊原因想让我们提前交货，今晚就辛苦大家一下，帮忙加下班，当然加班者靠自愿啊，对自愿者我会加工资！"此时，你会回答：

A. 不稀罕那点工资，我已和男友约好了今晚一起看电影；

B. 我儿子说好久没和我沟通了，本来说好今晚一起出去吃饭的，可现在又有工资加，好矛盾；

C. 有工资加，干。

2. 有朋友对你说他碰到麻烦了，此时的你会考虑：

A. 因为是朋友嘛，"为朋友两肋插刀"是推辞不得的，所以不管啥麻烦，能帮则帮；

B. 先看看自己帮不帮得了，具体问题具体分析；

C. 多一事不如少一事，大难临头可以各自飞。

3. 领导指着未完成的工作报告训斥你："怎么搞的，这点小事都做不好？"此时你会回答：

A. 没做好当然有原因的啦，等我讲明状况，你再骂我嘛；

B. 抱歉，我没尽职，随您怎么处置我；

C. 对不起，我……下次再也不会了……（因害怕语无伦次，于是沉默，再沉默）

（计分方法：A 5 分，B 3 分，C 1 分）

测试结果

8～10 分 你是那种蛮会替自己找借口的人，因而活得很轻松、潇洒，一

言以蔽之："我的青春我做主"。

4～7分 你是那种时而清醒，时而迷糊的人，地位属普通一类，生活状态如清水般平静，成功与失败的概率各占一半。

1～3分 你可有些悲哀了，完全没有主见，别人说啥都当成是"香饽饽"拼命啃，若是生活在古代奴隶制社会里，你充其量算个悲苦受压迫的奴隶。

第二节

柳暗花明又一村



周杰伦，挺出名的吧，我知道喜欢他的人不少，但在这里我们不谈“星闻八卦”，也不谈他有多红，现在我们只锁定他的一首歌《借口》，听过这首歌的歌迷都知道歌词是什么，不妨听听。“翻着我们的照片，想念若隐若现。去年的冬天，我们笑得很甜，看着你哭泣的脸对着我说再见。来不及听见，你已走得很远。也许你已经放弃我，也许已经很难回头。我知道是自己错过，请再给我一个理由，说你不爱我，就算是我不懂，能不能原谅我。请不要把分手当作你的请求，我知道坚持要走，是你受伤的借口，请你回头，我会陪你一直走到最后。就算没有结果，我也能够承受，我知道你的痛是我给的承诺。你说给过我纵容沉默，是因为包容。如果要走，请你记得我；如果难过，请你忘了我！”

因为自己不懂得珍惜，才会错过良机；因为在错过后，没有很好的借口挽回已经受伤的情感，才会留下遗憾；因为一方想放弃另一方，却又没有好理由，大胆地说声我已不爱你，才使得曾经相爱的两个人痛心难过。周杰伦的歌里有着淡淡的忧伤，因为不晓得利用借口，才让本来就恋恋不舍的分手场面显得更为凄美。

不说这个了，只是空空评赏歌词深意，总觉得有些唯美，我们还



是回到现实较好。唔，就用周杰伦歌里的主题——爱情吧，因为老讲关于职场的话题，不免枯燥，听者厌烦，读者亦会厌倦。

曾经有一对相爱的情侣小李和晓芳，自从相爱后，两人一直形影不离，彼此间很是会照顾对方。虽说如此，小李一直很尊重晓芳，两人经常在一起，却没做出任何出格的事。然而晓芳的父母却嫌弃小李家境贫寒，不想女儿嫁给他，以致后半生生活艰难，所以百般阻拦二人。热恋中的小李、晓芳苦于家人的干涉无法更深一步交往，为了两人的日后婚姻，他们坚信“生米煮成熟饭”后，晓芳的父母会屈服。可惜在他们犯错后，晓芳的父母对小李的印象更差了，彻底中断了女儿和小李的联系，最后晓芳郁郁寡欢而死，小李也是悲痛欲绝，自此一蹶不振！本来可以是另一种局面的爱情故事，却因小李和晓芳不会使用借口，而使事态恶化为悲惨的结局，不能不说有些可惜！

我们假设一下，当初晓芳父母嫌弃小李家贫，不肯将女儿嫁给他时，如果二人能编出一个完美的理由打动老人的话，或许事情会简单得多。如：晓芳对父母说，不要用老眼光看人，现在的小李或许贫穷，但至少他现在有份稳定的工作，人又勤奋，未来的前途是无限量的！（即使小李并没有好的工作，但为了爱情先找个“善意的谎言”，也不为过）等晓芳父母有所动容后，小李再在旁敲击，若他和晓芳结婚了，老人的后半生他小李包了。（老人们最担心的是自己临老临死时，却占不到儿女的福，说为儿女找个好人家，一半也有点自私的含义在里面，所以小李这么说的话，可能会事半功倍）经过两位情侣的软磨硬泡，老人们一松口，小李、晓芳的爱情人生就可以用一句古诗来概括：“山重水复疑无路，柳暗花明又一村。”这一切设想，谁能说完全没可能呢，是吧？

必要的时候，用用脑，动动嘴，想想借口，本来还是困难重重的事情就可能有了解决的突破口。不要吝啬，只是借口而已，却有好的作用，何乐而不为！

一件极大的事，一个小小的借口就能解决，你做好准备了吗？

1. 你凭什么如此自信？

   A. 就凭我自己的耐力，自信就是自信，没太多的理由

   B. 因为我有好的基础、技能

   C. 我心理素质好，能苦中作乐

2. 对未来，你是怎么打算的？

   A. 我的未来不是梦，在梦境中打算的（乐观派）

   B. 我还没规划（犹豫派）

   C. 现在竞争这么激烈，我都感觉自己没未来了（消极派）

3. 碰到烦心事，一般找谁倾诉？

   A. 朋友、亲人……想到谁就找谁

   B. 只找家人，信得过

   C. 完全闷在心里，怕说出来被人耻笑

4. 喜欢哪种类型的音乐？

   A. 轻快明朗的

   B. 悠扬缓和的

   C. 忧郁悲伤的

测试结果

选择A 你是很活泼开朗的人，那么，当遇到挫折坎坷时，笑笑，营造一个轻松有条理的氛围，就能在阴暗的世界里看到阳光。

选择B 你是个双面人，给他人有些微的触摸不定的感觉。有难事，小一点的挫败，挥挥手就过去了；大一些的，哭爹喊娘，求神拜佛，才得以化解。

选择C 你是个悲观主义者，所有困难在你看来都是拦路虎，一般状况下，你不会主动去惹麻烦。这样虽然短期内能得到平静的生活，不过人生在世哪能一直一帆风顺呢，有遭一日麻烦相中了你，在痛哭流涕后，你被动得要在别人的帮助下才能解决难题。

如果可以，尽量别做C那样的人，因为不体验山重水复的困苦，哪能享受柳暗花明的惊喜呢！歌曲《阳光总在风雨后》也是作曲者花了心思方才写出来的，终归有些人生哲理在内嘛，经历了风雨，始得见彩虹！

第三节

有个性的人才完美



我可以肯定地说，恰当的借口是彰显一个人个性的武器。那么何为个性？近些年来个性可谓比比皆是，倘若往前退许多年，那时人们的活动是不太自由的，想张扬个性，也不可能。而当改革的春风吹过之后，万事万物都在日新月异地变化着，那些被压抑许久的个性也就自然想跳出囚笼，见见世面了。东西一多就难免鱼龙混杂，当到处都是个性的时候，我们就不得不分辨一下真假，辩论一下何谓个性。在我看来，个性是一个人有别于俗流的品性，借口的运用也是一个人生活能否胜于他人的"指明灯"，既然个性有高尚、拙劣之分，借口和个性关系那么密切，自然也有好坏之别了。

真正的个性是人为的主流，而巧于利用借口则是一种高于主流的高尚品格。就像我开篇所引用的一句话那样，"我是新手我怕谁"，这话一出口，就会让人产生一种拍案叫绝的快感，这种初生牛犊不怕虎的精神不会让别人耻笑他的妄自尊大，而是会令人肃然起敬，至少人家感情很明朗，敢于表露自己心中所想。而有些人呢，想都不敢想，只能在内心憋屈。

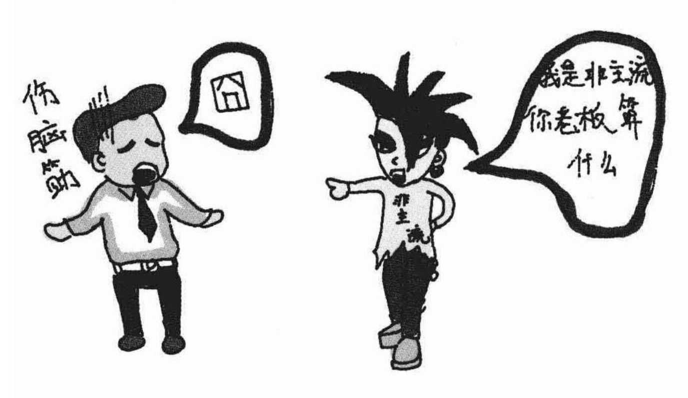
个性，即个人的性格，既已打上个人的标记，那么就不是众人所

有的了。现如今的人们所喜爱的事物不一定是高尚的，滔滔江水难免浑浊。那么，当眼里尽是滔滔江水时却突然看到一小股涓涓细流，那便会觉得与众不同，这便是个性。比如碰到棘手的老板，你不敢言语，唯命是从，但就是有一些“不怕死的”敢于反驳他，这样也就为自己赢得了不一般的机会。所以我们可以自豪地说一声“有个性的人才算完美”。

陶渊明，不仅诗写得好，在朝中还备受圣主赏识。但他是有个性的，他厌恶那个崇官成风的年代，他卓尔不群，想固守住自己的清高，因而便以“自己不想再涉身官场，由于自己的身体不许”的借口挂印而去，自此隐居田园，怡然自得。用如今的话来说就是个性十足。这显然与当时浑浊的主流格格不入，而这高于俗流的个性在历史的长河里也始终是一股清泉。

如果说陶渊明是不为五斗米折腰，那么朱自清就是不为救济粮而苟活，文人自古以来的傲骨使得朱自清宁死不受美国的救济粮。如果说抛弃荣华富贵是可以装出来的，那么在生命面前也就没什么面具可言了，朱自清用生命将自己与社会的俗流隔开，一声高亢的华语：“我是中国人，宁死不吃‘嗟来之食’”，其个性的光辉，一直会警醒世人。“我是中国人”诸如此类的借口，在众多爱国人士中，屡见不鲜，但能以此为借口拒绝施舍的，朱自清恐怕还算是第一位。

说善用借口，凸显个性的例子也许我扯得太远了，但许多与高尚有关的典范我也只能在古代寻到一大摞。现今的人置身于物欲横流的时代，反面教材倒是不少。有人会说：“呵，现在不是崇尚个性，追求擅于利用借口的人才吗，我在行啊。尽量往无耻的方面使劲，什么都能做成嘛！”这种虚假的个性文化在人们心中广为流传后就难免会流出几支变质的浊流，难怪说“三人成虎”呢，本来是用意良好的，却经多人一传播就变质了，什么都给毁了。



人们大肆宣扬思想解放，宣传个性。社会上便出现了一群以个性自居的人。他们不傻，明白个性是不同凡响的，于是就自名为非主流……并且广泛流行。走在大街

上，三个一群，五个一伙的，顶着一头花枝招展的分不出是帽子还是头发的东西，口里叼着看不出牌子的烟，一副谁也瞧不起的样子。当看到某人尊老爱幼地让个座位或者帮谁推一下车便咯咯笑个不停，说什么现在是什么时代了还学雷锋，太落伍了。落伍了吗？现在也才21世纪，雷锋也还未成为古董，那些人就自命清高地批判雷锋了。不想尊老爱幼就闭嘴，也没人将他们当作哑巴，可惜他们不懂得，仍一味地将他们自以为是的话说得冠冕堂皇，什么“雷锋算啥，那是八百年前的事啦！”“如今的我们要彰显个性，就别学尊老爱幼那一套了”……这些都是歪曲的借口，这样的理由只能表现出某种卑劣的人性，他们虚假个性的实质也就是群众所不愿意趟的臭水沟罢了，还自鸣得意，真是自不量力。

对这些我就不再加议论了，毕竟每个人的价值追求不同，我总不见得将自己认为好的观念强加给别人吧！

只是最终我要说的是，在社会上生活，想要拥有个性，卓尔不群，那就得朝着正确的方向，并选择比常人多几倍的努力前进，倘若倒退到人群的后面叫人来看，我想是没什么人会回头看的吧。所以一定要记住这个黄金准则，“有个性的人完美，不过能正确利用借口，发扬个性的人那才是真正更深层次上的完美！”为了使我的观点清楚些，我补充一些理念：当你坐公交时，看到一位上了年纪的老太太，你想让座，但她推辞说自己一会就到目的地。为了达到你尊老的愿望，你可以用“我也下一站下，您就坐吧。年轻人嘛，站站对身体好”的借口劝老人坐下（尽管你还有很远的距离）。一句美丽的谎言，在你得到别人赞赏目光的同时，亦表现了自己的完美个性，何乐而不为？



第四节 更好的未来在招手



当从你嘴巴里说出“胜利本来就是意外”时，你的未来可以说是无限量的了，因为你懂得了谦虚。

我给大家讲一段我从屏幕上看来的事实。那一幕发生在2002年的韩日世界杯，日本对阵土耳其的那场1/8的决赛上。当终场哨音响过后，先是10秒钟绝对的寂静，但紧接着，4万名日本球迷爆发出长久的、震耳欲聋的欢呼声，就像狂风暴雨一样，持续不断。可是他们的球队输了，他们的世界杯之旅在那个时候结束了。

也是在那时，我明白了“震耳欲聋的寂静”的真正含义。然后，就是一阵沸腾而感人的长时间的掌声，他们想要表达出心中的谢意，因为他们的队员已经尽了最大努力，而那个结果对他们而言，也依然意味着卓越的成就。

那是一个激动人心的时刻，我很少会有那样的感受。因为作为一个在社会上拼搏进取的人，碰到的挫折之多自然不在话下，而往往我在遇到困难时，不是沮丧，就是退缩，鲜见像这种在输掉比赛后，还能笑得出来的场面。当土耳其人在场上庆祝之时，很多日本球员流下了眼泪，而在我心里，也因本能的敬意而在心中对日本球员默默地劝

慰："我认为你们应该为自己所做的感到骄傲，而不是悲伤！"

日本的那些球员、那支球队，得到的成绩超出了人们对他们的期望。他们有尊严地输掉了最后一场比赛。毫无疑问，他们是被偶然击败的。在那种情况下，我还是为日本球队的团结进取精神所感动，他们已经竭尽全力，可以说已没有遗憾，尽管他们输了。

我觉得在当今这个世界上，无论哪个领域，在面对失败的问题上，人们都没有对那些应该受尊敬的失败者给予正确的评价。胜利，本来是一种意外的惊喜，现在却变成了常规。一个人只要进入比赛，不管你付出了多少汗水，只要你未赢得终局，你就是输者，这是不公平的。当然，这并不代表我认为一名运动员应该以简单的参与为最高目标，或是应该为了自己没有"野心"而感到满足。我所认为的是，对有些人来说，有时仅"参与"是不够的，我更喜欢的是那种为了目标而去争取胜利的类型，只要是正当的，就得尽一切努力去做到。那样的话，即使失败了，也不会有太多惆怅。

人生在世，遭遇失败并不"反常"，一直享受成功才是"反常"。失败会让你总结过往的经验教训，老沉湎于胜利后的喜悦，只会使你奢靡、颓废。简单些来说，失败有时可能意味着新的机会。所以失败了不怕，拿出那种"我还很年轻，还有很多机会"的借口安抚一下自己失落的心，蓄力待发，前程犹似锦！

听我朋友讲过一个真实的故事。他认识一位废品回收公司的高老板，一天朋友去深圳出差，偶尔问起高老板的成功之道，连小学都未上完的人，竟然脱口说出一句耐人寻味的哲言："成功始于转念之间"。

之后，高老板激动地给我朋友讲述了他自己的一段经历，那段往事改变了他的心态和处境：五年前，连一辆人力三轮车都买不起的他，在广州火车站附近靠捡酒瓶、罐头瓶和易拉罐维持生计。他的生活可以说是相当失败的。有一天，他在一辆别克车车门处看到一个被轧瘪的易拉罐，出于职业的敏感，他毫不犹豫地走近它。谁知，就在他正要弯曲身子捡那只瘪瘪的易拉罐时，车门缓慢地打开了，一位戴眼镜的中年女士动作优雅地钻出车门，声音甜甜地朝他迎面问道："请问老板，怎样去中山公园？"

高老板当时一事无成，一贫如洗，听到那位高贵的女士称他为老板，那种被人尊重的震撼，令他欣喜若狂，他很礼貌、很有绅士风度地把去中山公园的路线讲得清清楚楚……那天夜晚，他一口气喝了三瓶啤酒。当晚他彻底失眠了……三天后，他东借西挪地筹措了组建废品回收公司的启动资金；三个月

后，他还清了所有的借款；三年后，他买了一辆乳白色的别克轿车。

高老板的创业经历，让我深切地体会到：失败不可怕，一转念之间，成功也许会找上你；而且成功与否关键取决于每个人的心，只要你渴望成功，并信心十足、持之以恒地去努力，就没有什么失败可言。朋友们，记住：当你失败时，找个能让自己活下去的理由，再加上自己的聪慧，相信更美好的未来在向你招手，看看前方，那里有一丝的曙光！

第五节

过了这村没这店



机会是稍纵即逝的，这个道理任谁都不能否认。其实这么讲还算有些文绉绉，通俗地讲，就是人们常说的俗语“过了这个村就没这个店”。运用借口，那也是需要天时地利人和的条件，不是你想说就说，想用就用的。如果真能那样，我们的世界就不会被称为“信息化时代”，而是叫做“谎言化世界”了。所谓“假亦真来，真亦假，假假真真，谁也辨别不了！”但这种借口泛滥的现象我不想推崇，我主张要慧眼识珠，掌握好何时能用借口来为自己解围，何时利用借口反而会引火烧身。

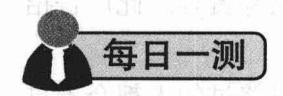
职场如战场，打仗哪里能有丝毫的懈怠啊，所以当员工们投身于职位时，有任何晋升的机会，都得抓紧，否则，后果大家都心知肚明。

吴昊黎本是房地产公司旗下的一位不起眼的小员工，后来由于其工作踏实，勤恳耐劳，终于得到领导的看重，那一刻对吴昊黎，可以说成是“千里马碰到伯乐”了。可是当公司经理找到吴昊黎，说出经公司董事一致同意，准备将他提拔为经理助理的意向时，吴昊黎却畏畏缩缩地拒绝了经理的好意。为何？因为吴昊黎是个木讷的人，因天

资愚昧，只有靠吃苦耐劳才能在社会上取得一席之地，老实本分的他，从没幻想过可以飞上枝头。所以对公司的任命，他不敢奢望，即使事实已在眼前，但还是怕自己任职后，做不好本份工作，而令同事耻笑。可惜，本来很好的一次机会，却在



吴昊黎的胆小怕事中失去了。日后的他依然在公司最底层工作，凡同事有事请他帮忙，他也不会说一声“no”，不会讲一句“我很忙，我有很多工作要做！”想想他多可悲，如果他接受了那次的机遇，以后也不一定会给他带来更多的麻烦，但事实上他的确放手了。



你又如何？和吴昊黎一样吗？试试看。

1. 你经常说脏话吗？

   A. 那当然，脏话说出来爽

   B. 被人逼得无奈，会骂两口

   C. 完全不，说脏话会降低自己的素质

2. 你时常见义勇为吗？

   A. 当然不，多一事不如少一事，碰到这类事，常找借口搪塞过去

   B. 具体问题具体分析

   C. 是，我就喜欢帮助人，天生的，无法改变

3. 自己做错事，会推到别人身上吗？

   A. 经常会，自己做错的事情，让别人做替罪羔羊，感觉蛮好

   B. 看情况，小事会推衍，大事还是自己承担责任好

   C. 会主动认错，顺便再找个合理的借口，讲明做错的原因，理解最重要

4. 当面临挑战时，你会：

A. 退缩

B. 胡乱编个借口，溜掉

C. 迎难而上，解决问题不需要理由

测试结果

A　完全不可救药者

B　站在悬崖边缘

C　站在峰顶尽情观赏美景

说到机遇问题，我又想到了最近看到的一本书《生财有道》里有关价值的篇章。有一个小规模的食品公司，生产资金只有几十万。不过老板却很有信心，在单位文化墙上写着要做这座城市辣酱第一品牌的豪言壮语，时刻鼓励员工们的信心。辣酱上市前，老总寻思着给辣酱做宣传，可苦于辣酱公司很小，支付不起巨额的广告费用。不过老总没有失望，他在人口流动很频繁的地区，租了间房子，并以该房子为广告，赫然写道："好位置，当然只等贵客。此广告招租，全年八十八万。"

天价招牌的冲击力很大，那是毋庸置疑的，每个从这里路过的人都会不自觉地停住脚步看上一眼。耳口相传，渐渐很多人都知道了这个十字路口上有一个贵得离谱的广告位虚席以待，甚至连当地的报纸都给予了极大的关注。一个月后，"爽口"牌辣酱的广告登了上去。不花一毛钱为公司作宣传，此时员工们才明白了老总的心计，无不交口称赞。辣酱的市场迅速打开，因为那"全年八十八万"的广告价格早已家喻户晓。"爽口"牌辣酱成了这座城市的知名品牌。后来老总将原先的口号擦去，换成了要做中国第一品牌的口号。一个员工问他："我们还只不过是这个城市的知名品牌，为什么要换呢？那不是欺骗客户吗？"老总回答："价值只有在流通中才能得以体现，但价值的标尺却永远掌握在别人手中。而别人永远不会赋予你理想的价值，你必须自己主动去做一块招牌，适当地放大自己的价值。"

是啊，言之有理。我们且不论以后辣酱厂生意有多红火，就说老总能够适时抓住时机，有远见地扩大自己产品的市场价值就已经相当不错了！虽然我们暂时还没达到那种我们预想的状态，不过为自己的成功找个好借口，将本不起眼的东西说得人人注目，那会有无尽的益处！



第六节 太安逸了，你会腐败的

借口，若运用不当，它不但不会促进你的发展，反而会阻碍你的发展。也可以说借口不是万能的。

当我们决定做一件事情的时候，很多时候我们会找各种各样的借口推脱，然后便沉浸在自己给自己编织的安逸之中，逐渐沉沦，迷失了自己，就像迷失在大雾弥漫的海上一样。

记得在我小的时候，我喜欢过一个女孩子，曾在脑海中无数次地想过将她约出来，两人手牵手，漫步在柳絮飘飘的河边。可是当自己真的拿起话筒的时候，却为自己找了好多理由，不敢打那个电话，我想：如果我打过去，没人接，怎么办；如果接电话的是他的爸爸妈妈怎么办；如果她接了，我又应该说什么呢……就这样，我握着电话筒踌躇了大半天，最终还是无奈地放下了话筒。于是，那唯美浪漫的爱便无疾而终了。那时的我便是使自己置身在用借口编织的安逸的梦里，沉于其中，自己最后却什么都得不到。

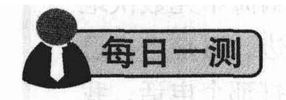
由此我想到最近看到的一个笑话：一个男生对面坐了一个美女，男生不时偷看打望，美女却始终不肯看他一眼。心怀无限惆怅，男生临走前在桌上写下一句话：对面的妹妹看过来！出去一段时间，男生

心有不甘地再次返回，却已不见美女身影，而自己刚才写的那句话下面，又多出来一行字：妹妹看过来了，不过她跟我走了！（坐失良机！）

当你沉浸在自己编织的安逸梦中的时候，你会逐渐沉沦，甚至堕落，而别人说不定就会再次抓住机遇，将你远远地抛在了后面。

用过香水的各位都应该听说过雅诗兰黛香水的故事。雅诗兰黛在有了自己的美容公司后，她就开始尝试把自己的面霜、手霜带到各种场合去。她有礼有节，在不冒犯客人的前提下，将自己的化妆品涂抹在客人手上。虽然起初大家对她的印象还不错，但随着时间的推移，生意却迟迟不见起色。雅诗兰黛并未失去信心，没有怨天尤人地抱怨自己的坏运气，也没有挖空心思去求见高手。因为在经历许多后，她明白自己的失败肯定有一些不为自己所知的原因，找些冠冕堂皇的借口，只能让自己的生意就此一蹶不振。所以她耐住性子，凭着自己的努力，一直在寻找能令自己翻身的机会。一次，老佛爷百货刚开门，雅诗兰黛就走进商店采取了一个微小但是产生巨大影响的举动——她果断地把自己随身携带的香水“青春之露”洒在这个豪华商店香水专区的地毯上。就这样，奇妙的事情发生了，接连几天，许多顾客都不停地问老佛爷百货的售货员哪里可以买到这种香水，于是雅诗兰黛成名了。

试想如果雅诗兰黛在自己的公司濒临绝境时，只是一昧地找借口慰藉自己，只是用借口来遮掩自己的不足，那么也就没有她辉煌的今天了。所以要适当运用借口，不要在借口的海洋里过于安逸、过于腐败，从而丧失了自我！



你是前一种人还是雅诗兰黛那类的人呢，想知道吗？

1. 你怎么没按时完成该完成的工作？

A. 没时间呗，我去公园陪女友了

B. 对不起，因为我身体出了些小毛病，这是医院的化验单。你放心，以后不会出现类似的情况了

2. 你去哪里了，说好8点准时来接我的，怎么拖这么长时间啊？

A. 答应了你就一定要完成啊，那我岂不是很没面子

B. 嗯，交通阻塞。对不起啦，下次我答应过你的事，会尽量早点赶到

3. 你喜欢上了一位女生，在追女生的事情上，你是什么反应？

A. 她那么美，我肯定是“癞蛤蟆想吃天鹅肉”，我才不要出丑

B. 不尝试表白，怎么知道我不行

4. 碰到一件棘手的事，你尝试了一次后失败了，接下来你会：

A. 不试了，输不起

B. 从哪跌倒就从哪爬起来，开辟新思路，寻找新方法，不信解决不了这道难题

测试结果

A 类型的便是“乌龟式”的人物，B 类型的则像雅诗兰黛类的人才。

你想做哪种人？是想在适当的时候，做个合宜的人；还是在不适当的时候，做个腐朽的人！

第七节

一回生，二回熟



借口在一定程度上表示一个人会处事，为人圆滑，这样的做人准则在当今社会是很玩得开的。

借口可以让我们逃避困难和责任，可以在我们碰到失败时，得了些许心理的慰藉。寻找借口的人都是想在社会圈中混出人样的好同志，他们利用借口去除了一系列的烦心事，从而给自己提供了足够的空间，来发掘今天的工作中所需要的一种创新精神和自发工作的能力，因此他们可能会跳槽，从这点看来他们很不真诚，时时想另谋出路，不过从另一面看来，他们却在为美好的未来奋发图强。一家老小期望着他们在工作中做出创造性的成绩，期盼他能带来安康的生活。借口会让他们有充裕的时间空间，摒弃以前的经验规则和思维惯性，发挥创造性思维，从新进步。

很多人对借口存在偏见，他们认为借口会给人带来严重的危害，甚至是让人消极颓废。这点我不否认，因为只有那些不擅长运用借口的人才会养成时时寻找借口的坏习惯，当遇到困难和挫折时不积极去想办法克服，而是去找各种各样的借口。如“我不行，我不可能”这种消极心态的潜台词，这样的借口就会剥夺了个人成功的机会，最终让人一

事无成。而这里我想说的是那些善于运用，且达到了自如地步的“借口达人”，他们会在适宜的借口中凝聚促使他们走向成功的力量。



所以我们应改变对好借口的态度，把得来不易的时间和更多的精力用到工作中来。精简工作不能没有借口（若一直按部就班地工作，只会被繁冗的工作章程压垮）；失败后也不能离开借口（如果失败了，不找个可以安慰自己的借口，只一味想自己没用，没干成事情，那属于慢性自杀，倒不如直接死去来得轻松）；成功了亦需要借口（若成功后，只沉迷于过往取得的成就中，那你的人生会停滞不前。此时想个自己还有某些方面做得不健全的借口，你会有无穷尽的动力，使自己更上一层楼）……因此人生中不可没有借口，借口是一种哲学，需要你用心去感悟、去理解、去历练。

赵权想追求同事琳娜，但苦于他们以前不认识，在公司又不属于同一部门，平时接触的机会并不多。一天，他终于想到了一个法子。他去花店买了一束玫瑰，要求店员送到他们公司经销部的琳娜小姐手中。接着赵权便回到公司等待店员送花来。那一刻终于来到，琳娜接过花时，笑靥如花。之后，琳娜问是谁送的，送花人如实说了赵权的姓名，琳娜听后很惊讶。问及赵权为何送花给她，赵权借口道，以前琳娜帮助过她，所以要感谢！但琳娜不记得有这回事。赵权又笑答，因为琳娜太助人为乐，自然不记得。后来，两人渐渐从相识到相知，最终相爱。琳娜问赵权啥时喜欢上她的，此时的赵权才答道：“喜欢没缘由！”

多甜蜜，多浪漫。这种情况一般人是可遇而不可求。一直以来只觉得借口是贬义词，故而用起来有点力不从心，不过在多次使用“美丽的借口”后，一切都改变了，难道不是吗？

中秋、国庆佳节的到来，港城的礼品回收业，又到了火爆的黄金时期。以经营各种生意为遮掩的商贩们此时正隐匿在市区的街头巷尾，想方设法回收礼品，通过低买高卖、以假乱真等渠道敛财，不仅扰乱了正常的商品流通秩序，

也给社会带来一定的隐患。此时的商家们该如何解决难题，达到他们想要的盈利效果呢？此时的他们要想改变危局，便要编种种足以使人相信的借口，使自己的利益最大化。经常性的和一些老生意伙伴合作，虽然都生存在各自的“谎言”中，但一个愿卖，一个愿买，地位平等，各取所需。如此“一回生，二回熟”，在多方协商后能够赢得利润的最大化，是商贩们乐意的事。即使是借口的功效，谁又能抵抗呢？

第八节

世界上没有永远的失败



人生在世，极为不易。在看似平坦的人生旅途中充满了种种荆棘。痛苦对于人，犹如狂风对漏屋，百浪对孤身，口舌对心脏，遭受挫败不能避免。而百世沧桑，不晓得有多少心胸狭窄的人因为受到挫折就此一蹶不振；人世千年，亦不知有多少意志薄弱的人因为失败从而放大痛苦，志气消沉。其实他们没看到阴霾背后有一丝曙光，只不过那片光芒被云层遮挡住了，只需动动手，拨开云雾自然能见天明。世上没有永远的失败，有的只是你受不了挫折的心。通古至今的大道理：上帝在为你关闭一扇门的同时还会替你打开另一扇门，只要时机成熟，你便会反败为胜。

喜欢NBA的球迷们都知道火箭新秀吧，之前布鲁克斯曾在公众场合承认过自己的弱点，他说："传球确实不是我最强的地方。"但专家们却将布鲁克斯定为该年火箭队新秀的领袖，为何，因为虽有缺陷，但布鲁克斯却能善用另一个可以使人信服的言辞夺得更多人的关注。那是什么？就是一句"我的得分能力更强，但我不认为自己的传球就真的很弱。我行！"曾经因传球弱项使其备受冷落的布鲁克斯，这次能从角色球员蜕变到主力球员，再从主力球员成为核心

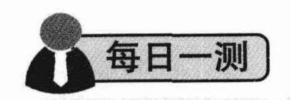


球员，他也许仍在受别人的质疑，但他只要尽心尽力，昂首大步地跨越，相信布鲁克斯会成功。

信息化时代，带来好处的同时，也引发了危害。犯罪现象层出不穷，有关刑事、民事等等的案件数不胜数，这就使得社会对律师的需求大大增长。律师的表面虽然风光，其实背后经历的艰辛非常人所能想象的。有些现在很出名的律师，早年刚出道时，也有一段不为人知的求学历程，他们碰到过各种各样的“绊脚石”，处理案件时，曾受到一些客户的怀疑：你能行吗，能帮我打赢这场仗吗？不过时间能证明一切，事实证实他能，而且结局更为出乎意料，所以不要一直灰心丧气，相信“是金子总会发光”。还是拿律师行业来说，律师平时需要处理形形色色的事件，而且他们接手的案子是一件接一件，律师们又无分身术，怎样解决轻重缓急，需要规划到位。此时借口就派上用场了。比方A、B两个案件（一个是刑事案件、一个是民事案件）出现在同一天，而一般情况下，律师较看重A案例（因为刑事案例相较民事案例，律师提成更多些），不过双方当事人都是律师的客户，都得罪不起，碰到这种情况，怎么办？律师们只要耍个“小心眼”，虔诚、真挚地向B客户解释，说些合情合理的借口，我相信那些客户还是通情讲理的，反正案子放在这里，律师得空后，终归要帮着解决不是，因为他们得要客户的代理费呀。或者说，B客户实在难缠，非得说我们一起的案子，凭什么你要推延，先代理A，我一样会付你钱，你这么做是什么意思，别再编些瞎借口，都是无稽之谈。那时也别急，一来，大不了就先解决B案；二来，大不了这点代理费就不要了。



总之，天下没有过不去的坎，“船到桥头自然直，“冬天已去，春天还会远吗？”类似鼓舞激励人的话语，也不是白说的！



作为学生，当自己考场不得意时，你会：

A.从哪跌倒就从哪爬起来，相信自己的实力；

B.先哭一场，之后，再规划以后的人生；

C.唉，心想真是一个活宝，扶不起的阿斗啊！

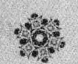
测试结果

选择A 开朗度90% - 100%，天生的活力派，任何艰难阻挡都拦截不了你，你会在“我是新手我怕谁”的竞争大潮中，争得一席之地。

选择B 开朗度50% - 80%，中立的人生态度，成功失败概率各占一半。

选择C 开朗度<50%，对任何事都不积极、不乐观的你，失败的概率比较大，不过没有什么是命中注定的，有希望就有可能。

你现在是否该跳槽了自测



注意：做这些题时，要根据你的第一印象选择答案，不能过多地思考。现在算算，你得了多少分？

1. 你觉得公司所在行业的前景：

A. 正在走下坡

B. 像一件太紧的内衣，令人很不舒服

C. 稳如泰山

D. 像一件穿了很舒服的老旧牛仔裤

2. 在公司表现不错，你可以获得：

A. 肩膀上被拍几下

B. 开什么玩笑，在这里只有那些溜须拍马的混混儿才被重用

C. 在我公司里，没有所谓的表现不错

D. 尊敬、重用和奖励

3. 公司老板与员工之间的关系：

A. 像《红楼梦》里的王熙凤与平儿

B. 老板做的事换了任何人都能办得到

C. 我几天也见不到老板一次

D. 还行，老板做事蛮公平

4. 目前的工作：

A. 整天都是麻烦事儿，只盼着下班

B. 马马虎虎啦，做一天和尚撞一天钟呗

C. 难度很大，我有点怯阵

D. 很有挑战性，信心百倍

5. 整体而言，我的同事……

A. 对我的私事比对他们自己的工作更感兴趣

B. 比我爸妈更烦

C. 同事？我工作忙时没有一个人与我共事

D. 他们是我所信任的人，也使我很快乐

6. 你有工作安全感吗？

A. 我觉得朝不保夕

B. 我不可能逃过解雇这一劫

C. 像隔壁小士多的老爷爷想要对抗好又多的心情

D. 固若金汤

7. 工作之余，你有其他爱好兴趣吗？它们是否对你的工作有帮助？

A. 有爱好兴趣，但与工作无关

B. 没有爱好兴趣

C. 有帮助

8. 你的才能：

A. 没变化

B. 日益荒废

C. 与日渐增

9. 你觉得你的个性对你的职位有帮助吗？

A. 没感觉

B. 没有

C. 有

（在上面各道题中，选答案A计1分，选答案B计2分，选答案C计3分，选答案D计4分）

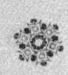
测试结果

分数为9分以下，你是到了好好寻求新机遇的时候了。

分数为9～20分，你随时准备换工作，只要遇到合适的。

分数为21～30分，你对自己的职业具有高度满足感，对你而言，年关更多的是享受一年劳作的成果。

来源：《广州青年报》

 你是哪类职场性格自测 

俗话说，性格决定一切。虽然有些言过其实，但在如今的职场上，个人的“职场性格”因素的确非常重要，决定着你的职场表现，影响着上司对你的看法，左右着你的职业发展。因此，了解自己的“职场性格”，并对症下药，进行适当地调整，将有助于你更好地把握职场机遇。

1. 听说难得一见的流星雨要来了，你的反应是：

A. 没有兴趣，连相关新闻都懒得看

B. 有点好奇，但看看新闻转播就满足了

C. 是追星一族，当然要留下珍贵的回忆

2. 你平时多久去逛一次百货公司？

A. 好像是有好几年没去了

B. 不会主动去，路上经过时会进去看看

C. 闲着没事就可能会去那里逛逛

3. 你对音乐的态度如何？

A. 只喜欢听某一类音乐

B. 凭感觉，有些歌一听就会马上喜欢

C. 很多歌都是要听几遍之后才会喜欢

4. 你对常用的交通工具有上锁的习惯吗？

A. 会加上好几道锁，担心治安不好

B. 会另外加装一道安全锁，求个心安

C. 只用基本配锁，觉得自己不会那么倒霉

5. 你闲来无事时会出去散步吗？

A. 会的，不过多半在附近绕圈子

B. 会去比较远、平常较少去的地方

C. 喜欢到从来没去过的地方冒险

6. 你平均每天到工作地点的时间约需多久?

A. 10 分钟以内

B. 10-30 分钟左右

C. 超过半小时以上

7. 你一早起来是否会有不去公司的想法?

A. 难免，但次数不太多

B. 次数算算还不少，跟心情好坏有很大的关系

C. 只有阴雨天才会不想去公司

8. 你平常是否有饲养宠物的习惯?

A. 我超级喜欢小动物

B. 我喜欢养宠物，只是他们的一些小毛病会让我觉得麻烦

C. 我很少或从来没养过宠物

9. 如果可以在金茂大厦租个楼层来工作，你会选择:

A. 50 层，没人打扰，而且视野不错

B. 当然是最高层，喜欢站在最高点的感觉

C. 一楼，进出会比较方便

10. 你洗澡时通常从哪个地方开始涂肥皂?

A. 先洗脸

B. 从胸部开始

C. 从个人私密处开始

(计分方法: A 1 分，B 3 分，C 5 分)

测试结果

20 分以下者：真才实料型

你的开拓能力及创意能力不足，适合你的工作并不多，但你有高度的责任心，一旦决定了做某项工作，你会全力以赴做到最好。工作中的你热情专注，是个尽职的员工或老板。因此，只要执著地做事，对自己喜欢的专业深入研究，成功就会属于你。建议你除了工作，也要多走出去，加强人际关系的积累。

20～30 分者：老谋深算型

你很懂得谋略，知道如何避重就轻，懂得包装自己的外在形象来掩饰工作

上的一些小缺陷。广结人脉是你在工作环境中如鱼得水的一大因素，拥有这样的性格在职场很吃得开，与同事关系融洽对晋升有很大帮助。当然，工作还要出色，有成绩，老板才会更加欣赏你。除了打工外，你也很适合自己做生意，在你的精心掌控下，一切都会朝着你期望的方向发展。

30～40分者：脱颖而出型

你很有自己的想法，也喜欢提出自己的意见，只是总没办法引起共鸣，常常都是差了临门一脚，自己却不知道问题到底出在哪里。其实，你欠缺的只是神来一笔的启发而已。继续发挥自己的创意，并努力付诸于实践，平时多做些"课外功课"，打好功底，相信好的运气就会来临。

超过40分者：创意天才型

你的专业能力或许有些欠缺，可是你的创意能力却十分出色。你能胜任自己的工作，但总觉得这份工作不能很好地发挥自己的才能，所以总是在不停地寻找机会。你非常适合从事艺术类或设计类工作，关键要善加利用自己的长处。固定模式的工作类型并不适合你，你可以尝试再找一份兼职，最大限度地发挥自己的才能。

测试你的升职空间



形象对于上班一族来说，是相当重要的，良好的形象会留给他人良好的印象。除了着装之外，判断一个人的品味和能力，我们可以从他穿的鞋子来看，因此选择合适的鞋子能为自己加分喔！在一些高级场所，职员判断一个客人是否富有，首先会看他的鞋子好不好来断定。平时，你有没有留意自己穿的鞋子是什么类型呢？或是喜欢穿什么类型的鞋子上班呢？它随时影响你的形象和升职喔？

A. 休闲运动鞋 / 跑鞋

B. 高跟鞋 / 皮鞋

C. 名牌鞋子

D. 布鞋 / 学生鞋

E. 凉鞋 / 拖鞋

F. 时尚鞋子

测试结果

A. 休闲运动鞋 / 跑鞋

你是个容易相处的人，喜欢用大而化之的态度去处理问题，但个性较为懒散，缺乏上进心，很多时候就此错过升职机会，如果你想升职加薪，必须学会正视自己的问题，改掉一些陋习，积极地面对工作。

B. 高跟鞋 / 皮鞋

你是个做事认真的人，非常有自己的目标，喜欢踏实地工作。在领导眼里，你是一个不折不扣的好员工，常常得到上司的提拔，升职机会比别人多，不过在同事眼里，你给他们的印象有点拍马屁的嫌疑，因此你除了认真工作和讨好上司之外，公司的人际关系也不容忽视。

C. 名牌鞋子

喜欢穿名牌鞋子的你，性格较为好胜、自尊心高，很多的时候有攀比的心理，对升职的欲望比较大，一有机会，决不放过，你的升职潜能非常大。不过由于你性格好强的缘故，升职之后，下属未必听你指挥，他们会有很多烂摊子等着你解决，因此你必须提高自己处事能力。

D. 布鞋 / 学生鞋

你是属于那种个性非常随和的人，也许你会因为自身的条件不足，面对升职机会总感觉自己不能胜任，因而经常错失很多良机，你主要是缺乏自信，对自己能力有怀疑，而不敢向前迈进，机会摆在你面前，一旦错失了，也许永远没有了，因此你必须学会去争取。

E. 凉鞋 / 拖鞋

你对工作热情不够，总认为工作只是为糊口，升不升职也没有关系，如果你继续用这种态度工作，你很快会走上失业的道路，工作除了能糊口之外，更多的时候是为了证明人生的价值，你需要从工作中发掘你潜在的实力。

F. 时尚鞋子

你是个喜欢自由自在的人，喜欢环境迁就你，而不是你去迁就环境，一旦对现在的工作不满意，你就有换新工作的念头。由于你经常换工作，升职机会也相对较少，你必须学会专心做好一份工作，否则经常换工作的你，永远也只能做一个普通职员。

一日，你在遥远的异乡镇上疲惫地走着，饥寒交迫。来到一条街道，两里左右长。街道的两边满是住户，只有三三两两的灯亮着，门前挂着布挂，上书客栈或食铺。放眼望去，能看见的也就三四家，你会选择怎样的方式投宿和打尖?

A. 选择最近的这一家，老板娘漂亮风骚，不过店面一般，条件一般。

B. 稍远一点的店面，老板娘小家碧玉，还有几味招牌菜，店面看起来整洁大方。

C. 再远一些的店面，老板娘气质独特，两只雄狮把门，门前两个壮汉热情

招呼。

D. 最远的那家，老板娘忠厚老实，菜品家常，还有一壶温好的竹叶青。

E. 在第一家店吃饭，到第四家店住宿。

测试结果

选择A 有上进心，可是总是受到身边太多事物的诱惑和干扰，不能坚持到底。面对升职的机会，往往没有及时把握。对现有职位抱有不满，却没有勇气立刻改变现状。大多数人徘徊在普通职员阶段。忠告：专心地做一件事情，排除身边的干扰。

选择B 比较有耐性，对前途有自己的规划，并且有条不紊地向着目标前进。面对升职的机会，通常仔细考虑，权衡利弊。往往能抓住机会，但是因为过于在乎得失，缺少大将风度，升职的空间有限。通常徘徊在科长、部门经理阶段。忠告：得到之前必须失去，不能太计较。

选择C 考虑问题有独特的视角，做一件事情通常喜欢有样有式。喜欢大气的工作氛围，敢于使用有特殊才能的人。对职务的把握能力比一般人强，喜欢自己周边都是地位显赫之人，更想融于其中。对升职的欲望比较大，一有机会，决不放过，处处有心。通常在副总阶段找寻出路。忠告：欲望需要控制，中国人不喜欢太张狂的后生。

选择D 喜欢踏实地工作，踏实地生活。对工作的认识仅限于工作，对家庭的期盼远大过对升职渴望。认真地对待每一件事情，是个不折不扣的好员工，可是缺乏组织和领导能力。通常是个副手的角色，或是研发人员。忠告：工作也可以充满激情，调试自己的心情。

选择E 是个活跃分子，通常能够让领导有面子。喜欢享受人生，但是不忘记时刻提醒自己的最终目的所在。做事情有很强的针对性，目标明确。喜欢衡量和算计，会充分利用自己和周边环境的优势。面对升职的机会，牢牢抓住，甚至自己制造机会。深谋远虑，步步为营。潜力很大，即使现在不在领导岗位，将来也大多会升迁。忠告：小心机关算尽，多留点余地给别人。

08

The Eighth Chapter

第八章 “借口达人”必修秘笈

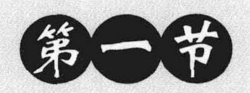




“汽车达人”、“滑板达人”、“跑车达人”、“街舞达人”……现在这个社会被各种各样的达人充斥着。而对于我们职场中人而言，除了要做“职场达人”、“工作达人”、“爱情达人”、“美食达人”外，我们还一定要做一个地地道道的“借口达人”。

所谓“借口达人”就是找借口如滔滔江水、连绵不绝。能在最适当的时候找到最恰当的理由而让被拒绝的人无话可说，只能接受自己给出的答案。在说借口的时候，能把自己的内心世界隐藏于无形之中，不让自己有把柄落在他人手上，要让别人听了自己的借口之后，不但不会怪罪你，还得笑着跟你说“没关系”。

但是，所有的“达人”不是自己想做就能做的，必须付出相当的努力，洒出无数的汗水，并日积月累才能炼成的，“借口达人”亦如此。我们在找借口的时候，要学会“察言观色”，根据对方的脸色和表情来选择借口和理由；要学会“厚黑学”，在说出自己的拒绝理由时能够脸不红、心不跳；要把自己化身一条吸血虫，能够从别人身上汲取经验和教训；更要把自己变成一个“变形金刚”，什么时候需要自己扮演什么角色就变成什么角色；当然，还要修炼自己的笑容，让笑容化解自己拒绝别人的尴尬。



第一节 察言观色排第一



那些不论在何种场合，何处位置都会把借口运用自如，又不会受到别人质疑的人，可以被大众称作“借口强人”。就像战争时期，原子弹被视为“战争王中王一样”。

看看欧美上层社会的贵妇人，那些人是与生俱来就具备高贵气质的吗？自然，不排除有些人打从娘胎出来就“天生丽质”，但也不能否认上流社会里绝大多数人原先都是“凡夫俗子”，现在的高尚生活、高贵身份是靠后天努力形成的。那么，这后天形成，是说说就能达到的吗？答案是否定的。

想想中国文化能达到博大精深的地步，能得到别人的赏识，那是何等的曲折不易。自然，这些都是有缘由的，一方面借鉴别人的精华，去其糟粕，并做到为我所用；另一方面，根据自己的现状，在继承的基础上不断更新发展。这才有了根深蒂固的中华文化。再回到刚刚谈论的议题——后天形成，那么本来身份低微的下层人士，何以能爬上枝头成凤凰呢，他们也不容易，费尽心机去学习上层社会的社交礼仪，结识一些原本高贵之人，透过他们之间的交谈，透过寻常的接触，察言观色。久而久之，也造就了后天的“上层阶级者”。



运用借口，首先要掌握的技巧是察言观色。比如：当陪老板参加一些酒宴时，因为时常如此，你已经开始生厌，可又不好明说。如此一来，你可以选择两种途径：

一、在去酒会的那一天，细心观察老板的心情。如果他心情不错，你可以趁热打铁，早些和他说：“老板，我老婆身体不舒服已经一个星期了，我想今天带她去医院瞧瞧，你看……”遇到开明的老板，他会很体贴地说：“你怎么不早说，身体多重要啊，革命的本钱呢。我准了，你去吧！”不管当时老板说话时是怎样想的，总之你能理所当然地走了，多好的事！

二、如果老板心情欠佳，你就别去碰钉子了，老老实实去做陪酒的吧。不过待两三杯酒下肚后，看看众人还有意犹未尽的样子，可自己实在喝不了了，便可来一计“溜之大吉”，就算老板追究，就说自己喝的胃出毛病，就顺道去了医院。为了以后的安宁，还可以添加一句，医生嘱咐了，以后少沾酒！

再比如，同学有事，想找你帮忙，可怜你那天有很多事，脱不开身。不去吧，他会说你不够情意，去吧，自己一大堆事情，找谁代劳哦。我可以教你一些方法，屡试不爽。

1.“我帮你叫其他人吧，我正在工作，实在走不开，不过既然我们是朋友，忙总得帮不是？所以我就是费尽心思也会找到另一个人代替的！”

2.“朋友啊，我也想去啊，可是这手头的活计，你知道的，谁来帮我做啊？你能找得到其他人吗，实在不行，你就再等等，等我工作交了，再去帮你呀！”

从朋友的话语中看其状态，有时直截了当也是一种方法。

3.“你找某某某吧，估计他有空，我实在没空去啊！”

4.“朋友，今天情况有些特殊。嗯，你放心，下次的忙我一定帮！”

…………

诸如此类的借口，还真是个好武器。能使你甩掉一些不必要的麻烦，可以令你张扬个性，可以使你心情舒畅。只需察言观色小小的举动，就能收益颇多，善啊！

第二节

厚黑学是必修课



借口在多数人眼中，是拖拉、不负责任的代表，所以能敞开心怀完全接受借口的新形象，着实不易。而能在说千万种借口后，仍脸不红、心不跳，那就需要说话者达到一定的境界了。所以厚黑学也是会使用借口的人必修的课程。

厚黑学起始于李宗吾先生，而他也是因《厚黑学》而出名。他在《厚黑学》一书中，宣扬脸皮要厚如城墙，心要黑如煤炭，这样才能成为“英雄豪杰”。想想曹操、刘备、孙权、司马懿、项羽、刘邦等人物皆然，他们脸厚心黑的程度直接决定了他们的成败。厚黑学一书记载的史实，以及一些独特的言论使其一直受到民间重视，并辗转相传。厚黑学从某个角度反映了中国人内心阴暗的一面，然而也反映了中国人的处世之道。厚黑学不是“泛泛鼠辈”可以手到擒来的。

最近社会上的贪污腐败事件很多，我们不说他们有多无耻，有多无义，我只想说的是他们的不正义：一是由于他们本身有接受人家贿赂的能力；二是由于那些情愿送钱财的人。全面一点，说起这两种人，其实受贿者和行贿者那是半斤八两，他们和这厚黑学还真有点瓜葛。先说受贿者，因为坐于高位，故而能够心安理得接受他人的贿赂。而

他们不觉羞赧，是因为拿人钱财替人消灾。我接受了你的钱，自然会为你办好交代的事，一举两得，大家都心安，那有啥可难为情的呢。再论后者，因为一些方面的原因，如儿子升官、房屋契约及所有权等问题，急需走后门。碰上一些“清廉官员”，不肯玷污自己，这些人就死缠烂打，这法子有效的很。盛情难却，收下的钱财是人家硬塞给我的，不要白不要。更所谓“有钱能使鬼推磨”，我贿赂人，花钱为自己续后路，也没什么不对！



钱梁是X市教育局副局长，平常局长日理万机，当然一些“鸡毛蒜皮”的小事，他是一概不管的，全权委托副局办理。这下，钱某的官不像理论上那么小了，手中有些权利当然好办事。于是走后门的人越来越多。

某日，该市一位没权没利的小老儿提着大包小包，来到钱梁家“探望”他。人家虽是个不起眼的老百姓，但毕竟很客气，尚懂得一些官场上一些不明文的规矩，来副局家带了那么多礼包，终归要尽地主之谊。酒足饭饱后，小老儿说明来意，原来是为他那不成器的孙子，能升上重点高中的事。

听到来人的本意后，副局沉吟片刻，说了一句：“唔，这种事很难办，其他的事嘛，还好说。看在你的诚意份上，如果有其他力所能及的事，我一定尽我所能去做。好了，就这样，这事我还得考虑考虑。你先回吧！”（什么嘛，在录取重点高中的学生名单中，添加一人的名字，对副局来说，绝对是小菜一碟，钱梁葫芦里到底卖的什么药，人家老人不倚老卖老，低三下四求您办点事，都不准，为了什么？好说，就为了我重权在握，能够威胁平常百姓，使其下次光临。真是小人，借口编得堂而皇之，就为了一己之私。）老头临走时，怏怏说了声：“打扰了，小老儿下次再来！”

可到了下次，来的可不再是送钱的主儿了，来客是X市副市长，那级别可比副局长高得多，此次阿谀奉承的人转换了下角色。

“哎哟，是什么风把您给吹来啦？”嬉皮笑脸的模样让人看得恶心。

不理睬钱梁的丑恶嘴脸，副市长阴沉着脸说道：“小钱啊，你怎么搞的？

我岳父托你为我侄子办点事，都不上心。”

“啥？”钱梁一听就焉了，突然想起上次来的小老头，怎么也不愿把他和面前的这位副市级人物联系起来。说起来他也真是冤枉，要早知道那老儿是副市长的岳父，就算要我钱某人去死，那我也心甘情愿啊！钱梁心中暗暗叫苦，随即又笑道：“嗨，我哪儿知道是您家亲戚啊，要知道了，怎么说也得把事办成嘛。”

“那现在知道了？”副市长横眉一扫。

“啊，诺！”钱梁唯唯诺诺，答应着副市长的话。

如此的闹剧现实生活中还真存在不少，靠着社会地位想跻身厚黑学芳名录那是厚颜无耻。反正不管他们的行为有多少危害，又有哪些社会价值，那得靠经济学家、社会学家通过实践调查才能知晓，我们就不要多说了。不过虽然钱梁等人的厚颜无耻行为，得不到社会人的好评，但他能脸不红、心不跳地乱编瞎话，正面一套、背面一套的行径，还真是我们要学会使用借口并懂得厚黑学的意蕴，所不可缺少的。当然了，我们的厚黑学怎么说也得达到刘备、曹操等级别的，不然学了也不能致用！

心灵指引

1. 人生至少要谈一次恋爱，最好两次。但谈恋爱真的不容易，所以要想获得自认为诚挚的爱情，就需使用厚黑学，对心仪的女孩子死缠烂打，编些不算犯罪的借口。如此这般，方得快意。

2. 学会烹饪，可以烧几个拿手好菜。如果嫌弃烹调太苦，不想遭罪的话，就想想自己是为了谁，为了什么而烹饪，说些能令自己信服的理由，从中获得更强的动力。

3. 交若干个朋友，可以是各种各样的。当这些朋友陷于困境时，如果自己不想帮助他们，也算是提供了锻炼自己找借口拒绝他们的好机会。



练、练、练

人家常说学习需要不断练习。因而为了能成为著名大家或对社会有用的新型人才，家长自愿掏腰包送孩子去进修班，孩子自己下完课也自觉去补习班。什么钢琴、吉他、古筝等乐器的学习自然少不掉，不然怎能做个新时期全面发展的人才呢！所以要想提升自己的素质与能耐，就得不断地Practise，在练习的折磨下成长。

听过“差不多先生”的故事吧？为何他能得到别人对他一致的称呼呢，能得到众人的一致意见，那可不容易。“差不多先生”为何能做到，自然是他常把“差不多”放在嘴边的作用。不管是“芝麻小事”，还是“霹雳大事”；无论是正确的事，还是错误的事；不论旁人怎么看待他，“差不多先生”都以“差不多”作回应。由此而来的得名，也会让“差不多”高兴许久。



我们只需学习使用合宜

的借口，并练成能运用潇洒自如的地步，不需像“差不多”那般喋喋不休，亦不需要“悬梁刺骨”那么刻苦，也不要像现今“望子成龙，望女成凤”的父母亲那样疯狂，只要在适当时间，该当引用借口时能够说得出口，出口不羞怯，那就达标了。

★ 借口达人对答妙语

1.“你干嘛昨晚加班不一次性把工作都做完，我怎么和你说的?”

答：“昨天我人上腹下泻，很不舒服，想到本来加班就违反了《劳动法》，就偷懒了”；

2.在路边，看到陌生人对你说：“小姐，我钱用完了，你可以借点给我嘛？这是我手机号，以后打此电话可以管我要钱。”

答：“对不起，你真不赶巧，我正好缺少资金呢，还想管你借来着。我看你蛮有钱，要不你先借我，嗯，也记下我的号码，日后方便还钱啊！”

3.一日，碰到位只要喝酒就没日没夜的酒鬼朋友说：“来，哥们，陪兄弟喝一杯！”

答：“哎哟，这该死的胃又疼了。上次我陪某某喝酒，胃都大出血了，医生发话了，说我以后一定得戒酒。这不，一谈到酒，胃就条件反射了，真疼！”

知道张海迪？呵呵，有些80后人肯定在嘀咕了：“哦，她啊，那是古董级别的人物了，想当初作文老师一谈到‘坚强’二字，第一个谈及的就是张姐姐了，苦得而今已长大的我们，一遇到困难就以她为榜样。所以谁不晓得她哟！”说得没错，张海迪是坚强者的象征，她的感人事迹可谓妇孺皆知。不过你知道她成功背后的深层含义吗?就我们本书所谈论的话题，我可以讲清感人背后的双重意义：一、当身体残废后，她能活下去，那是靠她会寻找话语安慰自己，能想到“我的人生还很长，不能就这样被病魔打垮，我得活”的借口，以给自己勇气和信心，鼓舞其可以存活在世的毅力；二、为了使自己生存的借口不那么荒唐，张勤奋努力，对自己有兴趣的知识不断练，练，练……直至春蚕破茧，寒往暑来，都不言一声“好苦好累，我放弃了”。

练又练，创出一片天，才有了使人佩服的张海迪！这事迹感人吗?确实，看起来光彩照人，但其身后的“Practice”，你又了解多少?



第四节 我是一条吸血虫



只要能成大器，那么我们做一条吸血虫也许是个不错的选择。成为吸血虫，总要比变色龙来得好。毕竟变色龙是骂那些见风使舵的伪君子，他们的下场比较惨！而吸血虫虽说也不是好东西，但他还是损了人，却利于己，以牺牲他人圆润了自己，这结尾比变色龙好的多。变色龙那是人财两空，吸血虫就不一样了。好了，我们就不再在二虫之间缠绕了，说来议去，会让作者和读者都绕昏了思路。

吸血虫，可以被视为过街老鼠，人人喊打。不过若是做个吸取文化精华的“吸血虫”，怕是也没人去指责你，只是在吸取养料时，不要太贪心，适可而止。

言归正传，在此我要说的其实和察颜观色是相辅相成的。在察言观色的基准下，吸收别人的精益部分，再融合自身的优点，扬长补短，相信“我的未来不是梦”也不只是仅靠庸俗之人瞎叫唤得来的。

常言道：“三人行，必有我师”。在工作生活中，老师无处不在，只有学会发现、发掘别人的长处，才有可能取长补短，不断地完善自己的思想品质和生存技能，在山高水长的人生之路上有所作为，立于不败之地。

在我童年时期印象最深的便是，我念的那家小学安排有阅读课，

但每每这些课，老师并不指定今天学生们应该读那些书，他们只是把我们扔进图书馆，然后关上门，任我们在图书馆“胡看乱嚼”。

老师不管我们看什么书，而我的家人也从不干涉我的阅读范围，他们不会刻意去吊我看书的胃口，他们也从没教过我选书和读书的窍门，却教了我重要的心法：阅读要自由！这是为什么？那是因为不管是家长还是老师，都希望我们在读书方面能像“吸血虫”那样，就算不饿，但一旦吸起人血来就如饥如渴。我们的人生还很长，有点时间多干些有意义的事，那是有益无害的！

金克木先生有本书话集，书名相当惊人，叫《书读完了》，想想真可笑，俗话说：“人活到老，学到老”，学习自然要看书，那么求知的欲望哪能那么容易绝尽。在书中，金克木先生引用了这么一段故事，话说陈寅恪先生年少时去见史学前辈夏曾佑，那位老人对来访的晚辈说：“你能读外国书很好；而我只能读中国书，都读完了，没的读了。”陈先生大惊，以为老人糊涂了，才会说出这样荒唐的话。虽说汉代的东方朔曾自称“三冬，文史足用”，但那毕竟是汉朝，说不定的确没太多书可读，和现在的文化之都不能比。但到了陈先生自己也老了，才发觉夏先生说的话确实有理，中国书果然是读的完的！

曾经，我也以为书是看的完的，我当然没有金先生这等本事，也不是真的相信自己读书的速度赶得上出版的速度，但就是隐隐约约有这份直觉和期盼。尤其是买书的时候，我会一边将新书放入购物篮，一边又会为它策划最佳的阅读机会，并且喜滋滋地想象它能给我带来好多益处。所以说“做个吸血虫”结果可想而知！

邵小琪是一位公关经理，她说过自己做了一项工作、一件事，会觉得可能哪里不够妥当或者不够完美，却又不知道具体该怎么做。刚开始工作时回家后和爸爸聊天，会说谁谁技能水平很差却还做着什么工作。爸爸便教育她，你看他敢站在这样的位置，这首先就说明他有这个胆量，是值得肯定的；而且他能站在这样的位置，肯定有什么别人所不具备的素质，好好观察学习过来，这样你以后就能站到更高的位置！后来，在很多会议上，单位荣主任也时时教导员工们要善于发现别人的长处、善于发现自己的短处，要学会用别人的长处弥补自己的不足！于是邵小琪学着发现人家的长处，在平时工作与生活中注意观察，看别人遇到事情是怎么做、怎么处理的，对照自己，看看自己有哪些不足，今后该怎么做，一点一滴地改正她自己的不足。

在日常的电脑操作中，我发现一些表格的设计操作用excel更为便捷一些，

而我在学校时，一直是对word文档应用比较熟练，对excel的使用则比较生疏，于是我便主动摸索并向同事学习excel的操作方法。在原来的公司时，财务处郝老师电脑出了什么小问题，我便帮她去修理。渐渐我发现财务上对excel表格的应用比较多一些，我便积极向郝老师学习咨询，郝老师教会了我排序、公式计算等一些操作方法，应用到日常工作中，大大提高了工作效率。等等，我还做得不是很好，但已经受益匪浅。



"金无足赤，人无完人"，一个人如果总是用自己的长处去比别人的短处，那么他便会停止前进；只有不断找出自己的短处，发现并学习别人的长处，同时懂得如何学习别人的长处，"取其精华，去其糟粕"，方能不断提升自己。

最后，引用几段大家都耳熟能详的语句："尺有所短，寸有所长。人上有人，天外有天。金无足赤，人无完人。知人者智，自知者明。"以此鼓励大家。

取精去粗，扬长避短的法则在职场需谨记！

如今的律师那是真的不好当，为自己制定个目标就像划船一定要争取到金牌一样，不容易。这种感觉是我一位朋友告诉我的。他是一位较有名气的律师，有着自己的律师事务所。他说过作为一名领导，有些决定不情愿做，但却不得不做，这是做领导的最大苦恼。比如因资金调节需要裁员，公司里都是些兢兢业业的好律师，裁掉谁都不忍心。不过随着经验的增多，他明白了"人在江湖身不由己"，即使再痛苦，都必须做出自己的决定，并鼓励因此受损的同事们再接再厉，去寻找更好的发展和前进的途径。不过在做出自己的决定时一定得诚实地面对那些人，不要隐瞒真相，但可以把劝说他们的话编的更美丽些，可以说："你很聪明，到哪都能成材！""是金子总会发光，不要气馁！"……我朋友还说现在的竞争如此激烈，要想在律师行业站稳脚跟，就必须做一名"吸血虫"。律师事务所里有很多思想战略都很出色的律师，所以新手们需要不断向那些资深的前辈学习，学习他们的思路、想法和处理案件的方式，那么再加上自己的努力，就有希望了！

在这里,我也有一些个人建议:

1.会找借口等于处理什么事情都以借口掩饰吗? NO

会用借口那是一种人生哲学,能正确对待并使用它的可不是泛泛之辈;而对那些自己应该负责到底并且是力所能及的事情,你未尽心尽力,只想凭借口掩饰自己的失职,那是愚昧。老让自己活在借口的庇护圈下,你永远是懦夫一个。

2.找借口要选择适当时机

合适的时期,用借口使自己脱离苦海,免遭不必要的麻烦,那是古书上常讲的"权宜之计",值得推崇;但死搬硬套借口,将借口视为说谎的工具,那是愚昧的人才做得出的,往往这种情况只会造成"机关算尽太聪明,反误了卿家性命"的结局,这样"聪明反被聪明误"之类吃力不讨好的作为,又何苦再为之;

3.有了借口不意味着一定得使用它

比方一件工作,虽然最后未按时交差,但那是因为情有可原,所以如果你向老板讲清的话,他也不会勃然大怒。不过现在你还有机会将工作完成,那你就不必画蛇添足了,因为你既然可以完结工作,那就默默地干,何苦再浪费口舌、开动脑筋地对上司说出那"合法"的借口呢。

4.我思故我在

借口从起初的借鉴学习再到日后的运用自如,那是需要思考的。想借口时,你应联系有因果关系的前后事实,那样说出来的话,即使是借口,也有一定的可信度。

5.借口能助你成功,亦可使你失败

这道理就好比"水可载舟,亦可覆舟"的含义一样。所以别忘记好借口才有好成效!

从我所耳闻目睹的一些成功人士身上我学到很多的东西,我建议一些上班族应该尽量接触资格较深的前辈长者,这对他们来说是绝大的幸运。我强烈建议新手们不要浪费机遇,要和形形色色的人打交道,和他们确立良好的关系和友谊,因为他们经验丰富,这点很是吸引人。而且和成功、有才华的人打交道,有助于扩大我们的见识面。

做个能"读书破万卷,下笔如有神"的"吸血虫",成为一个"取人之长,补己之短"的"吸血虫",那是我们成功道路上必须经历的,我们须谨记!

第五节

我是变形金刚



“邪恶无时无刻不包围着你，降临在你头顶的天空，你没有选择，只有准备战斗；你无处可逃，除非你被占有，被邪恶的宇宙大帝。变形金刚，超越视觉；变形金刚，超凡的机体。敌人的淫威震慑着最勇敢的心，我们四海一心，我们不会生存在破碎的世界，分裂是自取灭亡。总有一天，我们迎来黑暗中的光明！变形金刚，超越视觉；变形金刚，超凡的机体；变形金刚，博派战斗不息，消灭邪恶的狂派。我们坚定地面对最后的决战，黑暗的力量，已被我们赶出家园，战斗结束了，战争才刚开始，往复轮回，生生不息。总有一天，四海一心。变形金刚，超越视觉；变形金刚，变形金刚……”这是电影版《变形金刚》的主题曲。

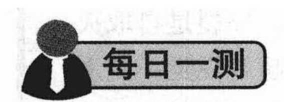
居于现时的我们就需要学习变形金刚那顽强刚毅的精神，也只有这样的精神才能助我们在竞争激烈的社会占得一席之地，直到彻底立于不败之地。也许看到变形金刚不屈不挠的奋斗，很多人会觉得虚假、不真实，因为在他们看来，现实生活里并无这样的人才，不过说直白些，这些顽强的影子不是不存在，而是我们众多的人不愿去实践，去身体力行。



世界上本没有路，走的人多了，也便成了路；世界上本不赞同借口这个概念，可一旦借口成为一种武器时，说它的人也就多了。绝境只是一时的，只要不放弃、坚持到底，将“拼搏、奋斗、坚韧”当作自己的支撑理念，一切阻挡在你前进路上的障碍都会分崩瓦解。

小小年纪的冯晨，得了小儿麻痹症。当许多人都在为他担忧时，他却一直乐观开朗地生存着。冯晨的精神意志感动了太多的人，一次，记者阿姨问他：“小晨晨，你知道自己身体状况吗？”“嗯，行动很不便呢！”“那你好像很高兴的样子？为什么呢？”“因为我是变形金刚啊，哈！”就简单的一句“我是变形金刚”，便让本会意志消沉的孩子有了活下去的勇气。

当你遇到困难时，高喊一声：“我是变形金刚，天不怕地不怕！”什么都解决了！



你是变形金刚吗？测试一下。

1. 你肯吃苦耐劳吗？

A. 当然能，人才是在困境中造就的

B. 要看是什么事情需要吃苦耐劳，太难的事就不做呗

C. 我是父母的掌上明珠，才不要吃苦耐劳呢

2. 一次撞车事故，使你残废了，你会怎么办？

A. 正视现实，勇敢地活下去

B. 凑合着过，可以活就活，不可以就算了

C. 活着遭罪，不如死了好

测试结果

A 类型的人，是真正的变形金刚。

B 类型的人，有点羡慕变形金刚般的人物，但对其本身而言，那是可遇不可求。

C 类型的人，完全与变形金刚不在一条战线上。

变形金刚其实还有一个特性，那就是能屈能伸。谈到变形金刚，我想起了富兰克林·罗斯福的竞选事件。罗斯福第二次参加美国总统竞选时，竞选办公室为他制作了一本装帧精美的宣传册，内容包括罗斯福总统的照片和一些竞选信息。不久，成千上万本宣传册印制出来了。

就在准备分发宣传册时，竞选办公室突然发现了一个问题：由于工作人员的一时疏忽，宣传册上一张照片的版权不属于他们，而是归某家照相馆所有。竞选办公室十分惊慌，因为已经没有时间再重新印制了。但如果就这样分发出去，那家照相馆很可能会因此索要一笔数额巨大的版权费。

派一个代表去和照相馆谈判，尽量争取一个较低的赔付费吧！大多数人都这么想着。突然有人灵机一动，我们何不采取另外一种方式呢？于是他们通知该照相馆：竞选办公室将在他们制作的宣传册中放上罗斯福总统的照片，贵照相馆的一张照片也在备选照片之列。由于有好几家照相馆都在候选名单中，竞选办公室决定将这次宣传机会进行拍卖，出价最高的照相馆将会得到这次机会。如果贵馆有兴趣的话，可以在收到信后的两天内将投标书寄回，否则将失去竞价的权利。

结果，竞选办公室在两天内就接到了该照相馆的投标和支票，不仅摆脱了可能侵权的不利地位，而且还得到了一笔收入，一石二鸟。

在困难和问题面前，学下罗斯福竞选办公室的行径，做个现实意义上的变形金刚，转换一下思路，劣势会转化成优势，麻烦亦可以变为机遇！

第六节

微笑，最好的武器



Smile，不难理解。张开嘴巴读一下，那微弯且上翘的嘴唇就已经展露了你灵魂深处的影像，在笑，开怀、愉悦，即使没有表情，那在内心深处我们也在微笑。

饥寒交迫的人常说微笑是春天，她能使严冰消融；庄稼人会说微笑是浓荫，它能使酷暑生凉；医生可能又说，它是良药，能医治百病……

一本书，一万个人看会有一万种不同的见解。故而对微笑的理解，不同行业的人也可能有不同的修饰词句。对作者而言，微笑是润滑剂，是弹簧，可大可小地改变着交流者的心。同时微笑着说出尚在情理中的借口，那绝对可起到劝服人的效果。比如你去食堂吃饭，本来三毛钱只能打一两米饭的，你微笑着对管饭的阿姨说："阿姨，我打三毛钱饭，不过你可以给我多一点吗？""Smile and sweet voice"会让劳累的阿姨精神一兴奋，你的饭的份量就多了！当然这个例子我们可以作为笑料，不过个中意味还得读者们细细品味。

有这样一个故事。一日，在精神圣殿上，忧郁者说："尊敬的人间智慧者，告诉我吧，如何才能让我跳出忧郁的深渊，在欢乐的大地上

尽情玩耍？”

智者答：“请学会微笑吧，向所有的一切。”



忧郁者：“可是，我为什么要微笑呢？我没有任何微笑的理由呀。”

智者：“当你第一次向人微笑时，不需要任何理由，只要你的心想笑出声！”

忧郁者：“那么，第二次微笑呢？以后我都不需要任何理由地微笑吗？”

智者：“以后，微笑的理由会按它自己的理由来找你。”

于是，忧郁者走了，他要按着智者的指引，去寻找微笑，去绽放微笑。半年过后，一个快乐者来到智者面前。他告诉智者，他就是半年前那个曾求教于智者的忧郁者。现在，他的脸上阳光灿烂，充满自信，他的嘴角，总是挂着真诚的微笑。

“现在，你有了微笑的理由了吗？”智者笑问。

“太多了！”曾经的忧郁者说，“当我第一次试着把微笑送给那位我曾熟视无睹的送报者，他还我以同样真诚的微笑时，我发现天是那么蓝，树是那么绿，送报者离去时哼着的歌是那么动听！”

“当我第二次把微笑送给那位不小心把菜汤洒在我身上的侍者时，我收获了他发自内心的感激，我似乎看见了人与人之间流动着的温情，这温情驱散了我内心聚积着的阴云。”

“后来，我不再吝惜我的微笑，我把微笑送给街边孑然独行的老人，送给天真无邪的孩子，甚至送给那些曾经辱骂过我的人。我发现，我都收获了高于我所付出几倍的东西，这里面有赞美、感激、信任、尊重，也有某些人的自责和歉意。这都是人间最美好的情感啊，它让我更加自信、更加愉快，也更加愿意付出微笑。”

“你终于找到了微笑的理由。”智者说，“假如你是一粒微笑的种子，那么，他人就是土地。”他们相视而笑。

微笑，就是微微的笑，是从内心散发出来的。不是傻笑，更不是大笑。有

时微笑是对一个人最好的肯定与鼓励，微笑不仅是一种表情，更是一种感情，当你实在笑不出来，心情相当糟糕时，编个能让自己“Smile”的理由就万事大吉了!

亲爱的读者，你属不属于喜欢微笑的Angle呢，我们去看看吧!



1. 当看到陌生人看着你时，你会如何反应?

 A. 回馈微笑

 B. 不理他，我走我的阳关道，你过你的独木桥

 C. 给他投去白眼珠子

2. 平常时候，你会常常对着镜子笑吗?

 A. 嗯，想笑就笑，不吝啬自己的感情

 B. 不会时常，不过心情确实好的时候会这么做

 C. 不，像傻瓜似的

测试结果不必我说，各位心中也有谱了吧。

其实我们正确使用借口需要最大程度的微笑!因我好朋友从事法律工作，我呢，那是耳熟能详，我就再次以律师职业为例，说说微笑的涵义。

你说作为一名常常和客户打交道的律师，能在接见客户时，摆着一张苦脸吗?如果那样，估计别人都怕了你了。所以律师和那些百货商店的店员们一样，需要随时随地“Smile”，笑着对客户说出你的想法，笑着说出你拒绝受理案件的理由，笑着说出客户不当的地方，相信客户也会笑着接受你的观点。

微笑，能传达出你的友好，对他人微笑，他人会回馈你微笑，一切不可解决的皆可得到解决!

以我所见，周润发的电影大家关注的不少。不过至于读者们是否看过我下面要说的电影内容，那我就不得而知。我想和读者们所讲的是部名叫《阿发的幸福生活》的电影，主演有周润发、叶倩文，还有个演员的名字我因时隔已久忘记了，不过她曾和张国荣一起演过电影版《女鬼小倩》。电影情节大致是说阿发靠着甜言蜜语，同时游离在两个貌美的女子之间。这两个女孩性格迥异，可都是阿发喜欢的两类女子，所以他谁都不愿放弃，这才苦苦隐瞒，但辛苦中

能得芳心，再苦也值得！阿发的行为纯属现实人们常常瞧不起的“脚踏两只船”，但看过这部电影的人不会辱骂阿发没良心，反而会为他取得两位美人芳心的聪慧而叫绝，为何?那本来就是部喜剧片，没有人心险恶、勾心斗角的场景，再加上阿发说话时（哪怕是在编瞎话骗自己的情人）总是面带诙谐之色，而这种好心态也感染了观众，故而大家都很愉快。

心灵指引

1. 给自己积极心理暗示，保持好心情；
2. 给别人一个好的印象；
3. 使自己在环境中更容易立足；
4. 让大家都变得尊重自己，有礼貌！



你的前途是否光明自测



喝水、喝果汁或者其他饮料的时候，你是如何拿玻璃杯的?

A. 拿着玻璃杯的上方

B. 紧握玻璃杯的中央

C. 手握杯的底部

D. 双手一起握住杯子

E. 经常摇着杯子

F. 一边拿杯一边用手指夹着笔

测试结果

选择A 你的性格非常爽朗、乐观，对前途及未来均充满自信。

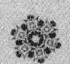
选择B 你的适应力很强，对人亦非常友善，乐于助人，有一股热诚。朋友托你做的事，你一定会尽力做到，容易被人赏识。

选择C 你颇为神经质，很容易为着一些小事就表现得很不高兴。不过你多半具有艺术家的天分，在这方面很有发展前途。

选择D 你颇为孤独。不喜欢跟人交往，即使你一定要出席交际场合，也只是独来独往，不擅应付，这会给你的人际交往带来障碍。

选择E 你的个性非常好动，喜欢参加一切团体活动。对任何新事物都感兴趣，好学习、研究，也相当受朋友欢迎，相信你的未来会相当美好。

选择F 你对自己充满信心，将来在事业上会相当成功，但一定要做些自己感兴趣的工作。

 你会是什么样的主管自测 

一位新入职的员工，没有多久你就发觉她偷懒，工作不力，令同事之间互相猜忌。考虑过后，你决定把她解雇，这时你会：

A. 叫助手告诉她已被解雇

B. 叫她进房，然后直接地把她辞退

C. 以温和的语气和外交辞令向她解释，她实在不适合在公司工作

D. 把她解雇，然后向其他下属安抚，叫他们安心工作

测试结果

选择A 被动的领导风格。你逃避面前困难，虽然这种作风并非完全没有效，但如果要成功地采用这种领导方式，你的助手必须十分地精明干练。

选择B 独裁的领导风格。你不能忍受别人犯错，一经指示便希望别人一丝不苟地把工作做得最好。这是一个传统的管理方法，但是在讲究人性化管理的今天已较少有人延用，因为这类的主管较少受人爱戴。

选择C 民主式的领导风格。你和属下之间相当友善。每次要使用权力时便踌躅不前，虽然能顾及下属的自尊和士气，人人工作愉快，但是你部门的工作效率肯定不是全公司最高的。

选择D 队长风格。一方面你懂得在适当时刻运用权力，尽量和下属保持合作，另一方面又能提高士气，使每位下属都觉得自己是队伍中的一分子。队长风格，就是今天在科学管理方式上所认为的最理想的领导者风范。

 你目前最期待什么自测 

前阵子有篇报导，说一部分上班族迷信命理，而且几乎都会到庙里拜拜，祈福求愿。在心理学上其实这都代表着你对目前的生活有所期待。这里也特别针对上班族做了一个测验，希望能帮助你抒解一些不必要的压力。

测试开始→请由第一题开始，依照回答的项目后方，到下一个题号继续回答问题，看看你目前工作上最渴望的是什么?

1. 你是否有固定在假日出游的计划呢?

   YES － 2

   NO － 3

2. 选择电器用品时，你通常会以底下哪一种考虑最多?

   品牌有保障－4

   便宜耐用－6

3. 心情不好时，你会跟朋友一同去唱歌吗?

   会－2

   不会－5

4. 你常看娱乐节目吗?

   是－9

   不是－7

5. 你是否常有自杀的念头?

   是－10

   否－6

6. 你会不会关心政治，看一些政治新闻呢?

   会－7

   不会－8

7. 在公司上班，你是否常常期待赶快下班?

经常－8

偶尔－9

8. 通常下班后，你都是直接回家吗?

直接回家－C型

四处晃一晃再回去－10

9. 你有买股票或是常看财经版的新闻吗?

有－A型

没有－B型

10. 你是否常对路上横行霸道不守规矩的车子感到愤怒不满?

YES －D型

NO －C型

测试结果

A型的人：最希望升迁发财

你目前有一个收入颇丰或是工作型态相当稳定的工作。经济不虞匮乏的你对工作充满了热情以及期待，精神上也充满着活力，开始学习如何享受生活和规划人生。建议你也可以多看书或上网吸收信息，让心灵也跟着一起成长。多帮助需要帮助的人，好运就会一直持续待在你身边。

B型的人：最想要感情顺遂

没有情人的人会渴望有个情人，有情人的人则是和另一半有感情上的问题。通常你花了过多时间在工作和其它事情上是最主要的因素。趁着年轻努力赚钱固然要紧，爱情没有谁欠谁而是相互依赖，有问题试着和对方沟通，你会发觉其实并没有那么难。提醒你也要注意自己的身体健康。

C型的人：最盼望工作顺利

你目前可能还在待业中或是对目前工作型态不满意，或是工作上有人事或人际关系的纷争。建议你多花点心思在工作的专业上，既不怕被裁员也容易转职成功。或是干脆壮士断腕转换跑道，回到你熟悉的领域对你会较好。不要把自己一个人关起来，多和朋友交流，你会发现其实你也很优秀。

D型的人：最需要财源广进

你目前的经济压力颇大，使得你不管做什么总觉得碍手碍脚，什么倒霉事都会发生在你身上，也使得你的情绪不稳定，甚至有点反复无常。你也最容易做一夜致富的白日梦。建议你可以去做一些你认为不必要的事，尽量让生活多点不一样的改变，这有助于减轻你的焦虑以及改变你本身的磁场喔。